

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

RESTRICTED

WT/WGTI/W/8

23 septembre 1997

(97-3860)

**Groupe de travail des liens entre commerce
et investissement**

Original: anglais

INCIDENCE DES LIENS ENTRE COMMERCE ET INVESTISSEMENT SUR LA CROISSANCE ET LE DEVELOPPEMENT

Travaux des autres organisations intergouvernementales

A sa réunion des 2 et 3 juin 1997, le Groupe de travail a prié le Secrétariat de l'OMC de rédiger un document qui présenterait les résultats des travaux réalisés dans d'autres organisations dans les domaines visés au point I de la Liste des questions à examiner (WT/WGTI/M/1, paragraphe 11). A cet effet, le Secrétariat a invité la CNUCED et d'autres organisations intergouvernementales actives dans ce domaine à lui communiquer une description sommaire de leurs activités.

La présente note contient le texte communiqué par l'OCDE. Les réponses des autres organisations intergouvernementales, en particulier le FMI, la CNUCED et la Banque mondiale, seront distribuées prochainement sous forme d'additifs.

Rapport de l'OCDE au Groupe de travail de l'OMC sur les liens
entre commerce et investissement

Le présent document, fondé sur les analyses présentées par les diverses directions de l'OCDE, a été établi à la demande de l'OMC pour présenter les résultats des travaux et études de l'OCDE dans les domaines visés par la liste des questions à étudier qu'avait établie le Groupe de travail de l'OMC sur les liens entre commerce et investissement. L'OCDE avait été priée de présenter des observations concernant l'incidence des liens entre commerce et investissement sur le développement et la croissance, et notamment:

- paramètres économiques relatifs à la stabilité macro-économique: épargne intérieure, équilibre budgétaire, balance des paiements;
- industrialisation, privatisation, emploi, répartition des revenus et des patrimoines, compétitivité, transfert des technologies et des compétences de gestion;
- régime de la concurrence et structures du marché intérieur.

Table des matières

	<u>Page</u>
Introduction	3
I. Tendances de l'investissement étranger	3
II. Relation entre commerce et IED	10
III. Investissement étranger direct, commerce et développement	15
IV. Effets des filiales de sociétés étrangères dans les pays de l'OCDE	16
V. Effets de l'investissement étranger direct et du commerce sur l'emploi et la répartition des revenus	18
VI. Investissement étranger et concurrence sur le marché national	20
VII. Conséquences macro-économiques de la libéralisation de l'investissement étranger	21

Introduction

1. L'OCDE a présenté le 2 juin 1997 les résultats de ses travaux concernant le commerce et l'investissement au Groupe de travail de l'OMC des liens entre commerce et investissement. Le présent document analyse les résultats et conclusions de ces travaux pour en tirer des enseignements dans les domaines intéressant le Groupe de travail, notamment en ce qui concerne l'"incidence des liens entre commerce et investissement sur la croissance et le développement", qui est un des thèmes figurant dans la première partie de la "Liste des questions à examiner". Le rôle de l'investissement étranger direct (IED) y est traité de façon particulièrement approfondie.

2. A la réunion de mai 1997 du Conseil des ministres de l'OCDE, l'Organisation a été priée d'établir un rapport exposant les avantages de la libéralisation du commerce et de l'investissement afin de fournir des bases pour le débat public sur ces questions importantes. Ce travail est en cours.

3. L'IED peut être défini comme un investissement effectué pour acquérir durablement des intérêts dans une entreprise et exercer une certaine influence sur ses opérations. Il diffère de l'investissement de portefeuille en ce sens qu'il confère à l'investisseur un certain pouvoir tandis que dans le cas de l'investissement de portefeuille, l'investisseur est passif et ne s'intéresse qu'à la rentabilité. Cette distinction est utile pour l'analyse, mais de plus en plus les Etats membres de l'OCDE adoptent une définition plus large de l'IED: ils y incluent de nombreux investissements qui, selon d'autres critères, pourraient être considérés comme de portefeuille.¹ C'est pourquoi on évoquera parfois dans les pages qui suivent les investissements de portefeuille et non pas uniquement les investissements directs.

I. Tendances de l'investissement étranger

Tendances récentes de l'investissement étranger direct

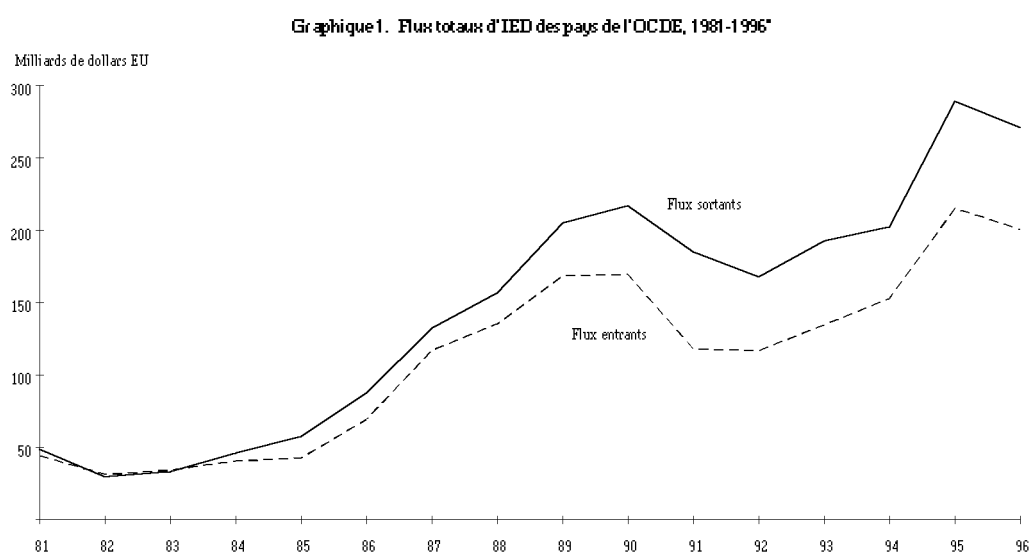
4. Les flux mondiaux d'IED ont atteint ces dernières années des niveaux records; ils ont augmenté plus vite que le commerce des marchandises et représentent dans de nombreux pays en développement la forme la plus importante de flux entrants de capitaux.² Les flux sortants d'IED des pays de l'OCDE se sont élevés en moyenne à 250 milliards de dollars par an depuis trois ans, contre quelque 110 milliards par an pendant la décennie précédente (graphique 1). Environ les trois quarts de ces investissements restent dans la zone de l'OCDE. Les flux intra-OCDE ont été stimulés essentiellement par les nouvelles politiques appliquées par les pays de l'OCDE en matière d'IED (voir encadré 1). Depuis quelques années, les pays tiers attirent de plus en plus d'investissements en provenance des pays de l'OCDE, mais leur part des flux totaux de capitaux ne dépasse pas 29 pour cent, soit autant qu'avant la crise

¹L'OCDE, dans ses Définitions de référence des investissements directs internationaux (troisième édition, OCDE, 1996) et le FMI, dans son Manuel de la balance des paiements, recommandent tous deux de considérer qu'un investisseur possède une influence dominante sur une société dès lors qu'il possède 10 pour cent du capital-actions ordinaire. Toutefois, la définition adoptée dans le Code de l'OCDE de libération des mouvements de capitaux (1997) est plus large et l'accord multilatéral sur l'investissement en cours de négociation à l'OCDE couvrira probablement tous les types d'investissements.

²L'OCDE publie chaque année des statistiques des investissements dans l'*Annuaire des statistiques d'investissement direct international*. L'évolution récente est analysée dans le numéro de juin de *Tendances des marchés des capitaux*. Les statistiques de l'IED posent certains problèmes de méthodologie. Il arrive souvent que les statistiques nationales des flux entrants et des flux sortants ne concordent pas, ne serait-ce que parce que les pays ne traitent pas tous de la même façon les bénéfices réinvestis. Les fluctuations des mouvements intragroupes de capitaux (en particulier les prêts) ainsi que le rôle des paradis fiscaux et des services bancaires offshore créent aussi des difficultés. Enfin, les taux de change influent également sur les statistiques parce que les chiffres des stocks et des flux sont modifiés lorsqu'ils sont convertis dans une devise commune. Toutefois, ces difficultés n'invalident pas l'analyse contenue dans le présent chapitre.

de la dette du début des années 80. Une proportion croissante de ces investissements provient d'autres pays non membres de l'OCDE.

5. Les flux entrants d'IED sont inégalement répartis entre les pays en développement. Pendant les cinq dernières années pour lesquelles on dispose de données, trois quarts des flux d'investissements dans les pays non membres de l'OCDE ont été concentrés dans dix de ces pays. La Chine à elle seule en a absorbé le tiers (tableau 1). Cette concentration est beaucoup plus marquée pour les flux d'IED que pour les flux commerciaux: la proportion des importations des pays non membres de l'OCDE qui est absorbée par les dix pays qui se classent en tête ne dépasse pas 57 pour cent.



* Flux des 29 pays membres de l'OCDE pour l'ensemble de la période.

Source: *Annuaire des statistiques d'investissement direct international, 1996, OCDE.*

6. De plus en plus d'entreprises multinationales ont leur siège dans des pays en développement. Les flux sortants des pays non membres de l'OCDE se sont élevés en moyenne à 30 milliards de dollars par an depuis 1992 et ont représenté en 1994 le quart des flux sortants mondiaux. Une partie importante de ces investissements ont été effectués en Chine par des sociétés ayant leur siège à Hong Kong, mais des sociétés du Taipei chinois, de Singapour et même de Chine ont également beaucoup investi. Des sociétés japonaises et coréennes ont aussi fait de gros investissements en Asie. Les flux intrarégionaux augmentent aussi bien en Asie de l'Est qu'en Amérique du Sud ainsi que, dans une moindre mesure, en Afrique.

Encadré 1. *Libéralisation de l'IED dans les pays de l'OCDE*

Il est hors de doute, en ce qui concerne les pays de l'OCDE, que la tendance de l'IED a marqué un tournant décisif pendant les années 80: les flux intra-OCDE ont progressé plus vite que le commerce international et que la formation intérieure de capital. Le régime de l'IED s'est transformé dans beaucoup de pays de l'OCDE, qui ont supprimé une bonne partie des obstacles aux mouvements internationaux de capitaux et en particulier à l'IED. Les courants d'investissement ont aussi changé: plusieurs pays qui traditionnellement investissaient beaucoup à l'étranger sont devenus d'importants pôles d'attraction pour l'IED et beaucoup de pays d'accueil ont commencé à investir de plus en plus à l'étranger.

Un facteur décisif de cette évolution a été la modification des attitudes à l'égard du rôle des gouvernements dans l'économie. La gestion macro-économique est devenue plus rigoureuse et des politiques structurelles ont été appliquées pour supprimer les contraintes de l'offre et stimuler la capacité de production et la croissance économique, notamment par un effort sans précédent de déréglementation, de privatisation et de démonopolisation, surtout dans le secteur des services. Ces politiques se sont traduites par d'importantes réformes du secteur financier, par la suppression du contrôle des changes et par une intégration plus poussée des marchés financiers.

L'assouplissement du régime des investissements étrangers a été un élément important des politiques de libéralisation des marchés appliquées dans les pays membres de l'OCDE. Les gouvernements se sont rendu compte que la présence des entreprises étrangères, outre qu'elle favorise l'emploi et le transfert des technologies, renforce la concurrence sur le marché intérieur ainsi que la productivité et la compétitivité de l'économie nationale. L'internationalisation de l'économie mondiale et l'émergence de nouveaux marchés ont incité à aplanir les obstacles qui freinaient les investissements extérieurs pour permettre aux entreprises nationales de mieux tirer parti des créneaux prometteurs qui s'ouvraient à l'étranger.

La libéralisation a eu un effet de contagion: l'exemple des pays qui ont adopté des mesures de libéralisation a sensibilisé d'autres pays qui peu à peu se sont sentis obligés de faire de même. Les initiatives régionales, et en particulier le Marché unique européen et l'élargissement de la Communauté ainsi que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, ont aussi stimulé la libéralisation.

Au cours de cette période, les mécanismes d'autorisation ont été simplifiés ou supprimés et remplacés par des procédures plus simples de notification ou de vérification, le plus souvent à des fins purement statistiques, tandis que l'obligation d'obtenir une autorisation n'a été maintenue que pour les nouvelles grosses opérations ou acquisitions politiquement sensibles. Les restrictions sectorielles ont elles aussi été supprimées ou assouplies et de nouveaux secteurs de services ont été ouverts à l'entreprise privée et à la participation étrangère. Le secteur des services bancaires et financiers a été le premier bénéficiaire de ces mesures mais d'autres secteurs tels que celui des télécommunications spécialisées et de la radiotélévision, stimulés par les nouvelles technologies, ont vu s'assouplir le régime de l'investissement étranger auquel ils étaient assujettis. Presque toutes les restrictions limitant les conditions d'autorisation et de financement des investissements directs à l'étranger ont été levées.

La libéralisation sectorielle s'est accompagnée d'un recours accru à des conditions de réciprocité, notamment dans les secteurs des finances, des transports, des services et infrastructures de télécommunication de base et des services publics (gaz, électricité, eau, etc.). Toutefois, le degré de libéralisation acquis a été maintenu et de nouveaux progrès ont été accomplis pendant les années 90.

Tableau 1

Flux entrants d'IED dans les principaux pays d'accueil, 1991-1995

(Millions de dollars EU)

1	<i>Etats-Unis</i>	194 702
2	<i>Chine</i>	112 673
3	<i>Royaume-Uni</i>	81 016
4	<i>France</i>	63 455
5	<i>Belgique-Luxembourg</i>	49 316
6	<i>Espagne</i>	42 418
7	<i>Pays-Bas</i>	37 397
8	<i>Mexique</i>	31 991
9	<i>Suède</i>	30 762
10	<i>Canada</i>	30 373
11	<i>Malaisie</i>	24 335
12	<i>Singapour</i>	24 161
13	<i>Australie</i>	23 029
14	<i>Allemagne</i>	22 377
15	<i>Italie</i>	16 736
16	<i>Argentine</i>	16 286
17	<i>Danemark</i>	13 298
18	<i>Brésil</i>	12 387
19	<i>Indonésie</i>	11 720
20	<i>Hongrie</i>	10 877
21	<i>Nouvelle-Zélande</i>	10 750
22	<i>Thaïlande</i>	9 368
23	<i>Suisse</i>	8 495
24	<i>Hong Kong</i>	8 356
25	<i>Pologne</i>	8 218
26	<i>Portugal</i>	7 865
27	<i>Irlande</i>	6 864
28	<i>Colombie</i>	6 313
29	<i>Nigéria</i>	6 253
30	<i>Taipei chinois</i>	5 912
Total mondial		1 010 506

N.B.: La définition de l'IED varie beaucoup d'un pays à l'autre.
Les pays de l'OCDE sont en italiques.

Source: OCDE, CNUCED, FMI.

Rôle de l'IED dans le financement du développement

7. L'investissement étranger direct n'est qu'une des nombreuses formes que peuvent prendre les flux de capitaux entrant dans les pays en développement. Les flux de capitaux privés sont devenus la principale source de financement du développement. Les entrées nettes annuelles de capital en provenance de pays de l'OCDE dans les pays en développement ont plus que triplé entre 1988 et 1996, passant de 96 à 307 milliards de dollars (tableau 2). Cette croissance est en partie tirée par les forces

d'intégration mondiale (libéralisation du régime des échanges et des investissements, progrès des techniques de télécommunication et d'information, intégration des marchés financiers), mais d'autres facteurs ont également joué, tels que le rétablissement de la solvabilité financière des pays surendettés, les progrès de la réforme structurelle et le passage de l'économie planifiée à l'économie de marché dans plusieurs pays.

8. La décennie écoulée a été marquée par une inversion de la proportion des capitaux privés et des capitaux publics dans ces flux. La part des capitaux privés - IED, crédits bancaires, obligations et actions - est passée de 38 à 76 pour cent du total; les capitaux privés sont devenus la principale source de financement du développement dans les pays en développement. Les financements publics à des conditions libérales (dont environ 70 pour cent consistent en dons) ont stagné et, compte tenu de l'expansion des flux de capitaux privés, leur part du total a beaucoup baissé. Cette nouvelle composition des flux de capitaux témoigne du succès du processus de développement dans un nombre de plus en plus grand de pays en développement.

9. La composition des flux de capitaux privés a également évolué. Pendant la période à l'examen, la part des investissements directs a plafonné aux environs de 20 pour cent en moyenne des flux entrants nets, tandis que celle des prêts bancaires internationaux a beaucoup augmenté, passant de 8 à 23 pour cent. Mais ce sont surtout les obligations qui ont fait une poussée spectaculaire: leur part des flux totaux de capitaux privés est passée de 2 pour cent en 1988 à 28 pour cent aujourd'hui. Cette poussée tient en grande partie à la libéralisation qui a mis fin aux régimes financiers très restrictifs appliqués un peu partout pendant la première moitié de la décennie à la suite de la crise de l'endettement des PMA. Les autres flux d'investissements de portefeuille ont dans l'ensemble suivi le même rythme.³

10. L'essor des flux de capitaux privés peut s'expliquer par les raisons suivantes:

- Les facteurs d'impulsion de l'**IED** tiennent aux stratégies qu'appliquent les entreprises pour rationaliser la production (en exploitant les avantages que peuvent offrir les différences de coût des facteurs ou de proximité géographique ainsi qu'en se réorganisant) et pour pénétrer sur les nouveaux marchés et les marchés en expansion. Les facteurs d'attraction sont la libéralisation générale des régimes de l'investissement et du commerce extérieur dans les pays en développement, l'adoption de politiques intérieures favorables à une croissance tirée par le secteur privé et les accords régionaux sur le commerce et l'investissement (MERCOSUR, CEAP, etc.). Les chiffres ne font pas apparaître toute l'ampleur des investissements des pays de l'OCDE dans le monde en développement car des prêts obligataires et bancaires ont financé des investissements dans des concessions d'infrastructure, des projets de construction, exploitation et transfert et des instruments dérivés ainsi que dans des opérations de privatisation.
- **Prêts bancaires et obligataires.** Beaucoup de pays que la crise de la dette avait privés d'accès aux marchés financiers pendant les années 80 sont redevenus solvables depuis grâce aux divers arrangements internationaux de restructuration et d'allègement de la dette. Le succès des réformes économiques et la croissance ont aussi joué un rôle décisif. Plus récemment, les émissions d'obligations se sont multipliées sous l'effet de l'amélioration des flux d'information, des stratégies de croissance et de diversification appliquées par les divers acteurs sur les marchés financiers et de l'évolution structurelle de ces marchés (conversion de la dette en actions).

³Les statistiques du Comité d'aide au développement (CAD) portent sur les flux nets de capitaux (c'est-à-dire déduction faite des intérêts, des dividendes et du capital rapatrié). Le chiffre relatif aux actions est nettement inférieur à la réalité car plusieurs importants pays d'origine (Etats-Unis, Royaume-Uni et Japon) n'en tiennent pas compte.

Tableau 2

Flux nets de ressources entrant dans les pays en développement

	Milliards de dollars EU										Pourcentage	
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 (%)	1988	1992	1996
I. FINANCEMENT PUBLIC DU DEVELOPPEMENT (FPD)	61,2	60,8	69,5	69,6	70,2	70,2	71,8	71,9	69,5	64,1	53,1	22,6
1. Aide publique au développement (AOD) ^a	47,6	48,6	52,8	58,6	59,0	56,4	60,5	59,6	57,7	49,8	44,7	18,8
dont:												
Décassements bilatéraux	36,5	36,2	39,3	42,4	41,4	39,6	41,3	40,5	35,4	38,2	31,3	11,5
Décassements multilatéraux	11,1	12,4	13,5	16,2	17,6	16,8	19,2	19,1	22,3	11,6	13,3	7,3
2. Autres FPD	13,6	12,2	16,7	11,0	11,2	13,8	11,3	12,3	11,8	14,3	8,5	3,8
dont:												
Décassements bilatéraux	7,0	5,3	6,5	4,3	7,7	6,4	7,7	8,2	7,9	7,3	5,8	2,6
Décassements multilatéraux	6,6	6,9	10,2	6,7	3,5	7,4	3,6	4,1	3,9	6,9	2,6	1,3
II. CREDITS A L'EXPORTATION	-2,1	9,9	5,0	1,4	0,5	-1,5	6,1	4,8	3,5	-2,2	0,4	1,1
dont:												
Crédits à court terme	2,0	4,8	4,5	-0,8	0,5	-1,5	0,2	0,8	0,5	2,1	0,4	0,2
III. FLUX PRIVES	36,4	40,8	48,5	47,6	61,4	64,7	133,5	156,4	234,0	38,1	46,5	76,2
1. Investissement direct (CAD)	18,7	23,0	23,5	21,0	23,8	34,5	44,9	50,4	60,0	19,6	18,0	19,5
dont:												
Vers des centres bancaires extraterritoriaux	6,1	3,1	4,1	5,0	6,2	6,8	6,6	4,0	5,0	6,4	4,7	1,6
2. Prêts bancaires internationaux ^b	7,8	10,5	15,0	11,0	31,0	9,0	42,6	60,0	70,0	8,2	23,5	22,8
dont:												
Prêts à court terme	4,0	8,0	7,0	12,0	25,0	7,0	44,0	55,0	60,0	4,2	18,9	19,5
3. Emprunts obligataires	2,0	1,0	0,5	4,9	-0,8	11,4	32,0	30,0	86,0	2,1	-0,6	28,0
4. Autres flux privés ^c	3,7	2,3	4,4	5,3	1,4	4,0	8,0	10,0	12,0	3,9	1,1	3,9
5. Dons d'organisations non gouvernementales	4,2	4,0	5,1	5,4	6,0	5,8	6,0	6,0	6,0	4,4	4,5	2,0
FLUX NETS DE RESSOURCES (I+ II+ III)	95,5	115,5	123,0	118,6	132,1	133,4	211,4	233,1	307,0	100,0	100,0	100,0
Pour mémoire												
Crédits nets totaux du FMI	-3,5	-1,5	-1,9	1,1	-0,2	0,0	-0,4	13,2	0,2			
Opérations sur titres enregistrés effectuées par les PMA (chiffre net)	-19,6	-18,2	-23,6	47,2	6,9	-26,2	-20,1..	..				
Intérêts et dividendes payés par les PMA (chiffre brut)	-90,7	-96,1	-90,9	-86,3	-88,7	-93,2	-91,5..	..				
Dons publics totaux	33,5	34,3	45,4	48,2	45,8	44,4	46,1	47,0..				
Flux totaux entre PMA (APD) ^d	2,2	1,7	6,0	2,7	1,1	1,1	0,9	0,7..				

a. A l'exclusion des remises de dettes sur des crédits hors APD accordées de 1990 à 1992.

b. A l'exclusion des emprunts obligataires financés par des banques (poste III.3) et des crédits financiers garantis (compris dans le poste II).

c. Les pays membres du CAD n'ont pas communiqué le montant de leurs investissements en actions.

d. Non compris dans les flux nets de capitaux de ressources.

Source: OCDE.

- **Investissements de portefeuille.** Les flux d'investissements de portefeuille sont devenus une source importante de financement du développement depuis cinq ans car les progrès de la libéralisation dans un nombre croissant de pays en développement ont fini par créer une masse critique qui a incité les investisseurs institutionnels des pays de la zone de l'OCDE à chercher plus agressivement à pénétrer sur ces marchés étrangers encore inexploités.

Perspectives des flux de capitaux privés vers les pays en développement

11. Il semble probable que les flux de capitaux privés entrant dans les pays en développement en provenance des pays membres de l'OCDE resteront considérables. On peut s'attendre à ce que les tendances observées récemment continuent de s'accroître sous l'effet de la concurrence mondiale croissante sur les marchés des produits et des services, des incitations à réduire les coûts et à améliorer les rendements et de la poursuite des efforts visant à accroître la production et à diversifier les exportations ainsi que de la réduction des coûts de transport et de communication qui résulte des nouvelles technologies.⁴ Partout dans le monde en développement, la privatisation attire les investisseurs étrangers. Les flux d'investissements de portefeuille seront stimulés par la déréglementation et la réforme du secteur financier dans les pays en développement et par le fait que les investisseurs institutionnels des pays de l'OCDE ont relativement peu d'immobilisations dans les pays en développement et que tout les incite à maximiser leurs bénéfices et à diversifier leurs engagements.

a) Investissement des caisses de retraite dans les pays en développement

12. Selon une étude du Centre de développement de l'OCDE, la recherche d'une rentabilité élevée pour les investissements des caisses de retraite en vue de financer les pensions d'une population vieillissante dans les pays de l'OCDE et les excellentes perspectives de croissance des pays en développement stimuleront les flux d'investissements de portefeuille vers ces pays.⁵ Les nouveaux marchés boursiers offrent aux caisses de retraite des possibilités de diversification de leurs investissements qui pourraient être extrêmement rentables. Toutefois, ce potentiel ne pourra être réalisé que moyennant un gros effort de déréglementation et de libéralisation des marchés. Les auteurs recommandent que les législateurs des pays de l'OCDE abolissent les prescriptions relatives à la localisation des placements des caisses de pension; quant aux gouvernements des pays où les marchés boursiers commencent à se développer, ils devraient mettre au point des politiques propres à rassurer les investisseurs institutionnels qui craignent les risques d'insolvabilité de l'Etat et de manque de liquidités des marchés boursiers. Si de telles politiques sont adoptées, il est prévisible que les caisses de retraite de la zone de l'OCDE investiront environ 3 pour cent de leurs actifs (soit 350 milliards de dollars) dans les marchés boursiers émergents d'ici l'an 2000.

b) Libéralisation du secteur financier dans les marchés émergents

13. Dans beaucoup de pays où les marchés commencent à se développer, de grands programmes de libéralisation des opérations tant intérieures qu'extérieures du secteur financier ont été entrepris. Cette libéralisation améliore l'allocation des ressources et permet de mieux gérer les risques financiers. La libéralisation des opérations avec l'étranger, notamment la levée des obstacles à l'IED (sous forme de création ou d'acquisition d'entreprises), présente en outre l'avantage d'améliorer l'accès au marché mondial des capitaux et éventuellement d'accroître l'efficacité du secteur financier intérieur grâce à

⁴*Vers une nouvelle ère mondiale: défis et opportunités*, OCDE, Paris, à paraître.

⁵"Réorienter les fonds de retraite vers les marchés émergents", Cahiers de politique économique n° 9, Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1994.

des flux entrants et sortants d'investissements financiers, que ce soit sous forme de capital-actions ou d'implantations dans le secteur financier.

c) Privatisation

14. La privatisation, qui est étroitement liée à l'investissement étranger (voir encadré 2), est devenue très visible dans l'économie internationale depuis 1990. Les privatisations ont attiré des IED dans beaucoup de pays: les flux intrants d'IED sont à l'origine de plus de la moitié des recettes produites par la privatisation des infrastructures dans les pays en développement entre 1988 et 1995 (dont les deux tiers pour la privatisation d'entreprises de télécommunication).⁶ Les privatisations ont aussi beaucoup stimulé l'IED dans d'autres domaines à mesure que le désengagement de l'Etat dans les pays post-communistes d'Europe centrale et orientale et de l'ex-Union soviétique ainsi que dans les pays de l'OCDE s'accélérait.⁷ Les programmes de privatisation se généralisant, des records ont été atteints en 1996 et beaucoup pensent qu'ils seront dépassés en 1997.⁸

II. Relation entre commerce et IED

15. Avant d'étudier l'incidence des relations entre commerce et IED sur la croissance et le développement, il faut définir une hypothèse de travail sur la nature de cette relation. On est donc obligé d'anticiper sur les conclusions auxquelles le Groupe de travail aboutira à l'issue de la deuxième partie de son programme de travail pour traiter du thème de la première partie. La principale hypothèse adoptée pour les analyses examinées ci-après est que le commerce et l'investissement, bien qu'ils diffèrent par leur nature, par leurs effets, et par les politiques qui peuvent être adoptées à leur égard, présentent beaucoup de complémentarités importantes:

- ce sont l'un et l'autre des moyens adoptés par les entreprises pour vendre à l'étranger;
- tous deux sont souvent déterminés par les mêmes facteurs (dimension du marché, proximité du pays importateur ou du pays hôte, etc.);
- il existe entre eux un effet de synergie: la présence établie sur un marché grâce aux exportations facilite les investissements qui à leur tour attirent des importations de biens d'équipement et autres marchandises que ne produit pas la filiale locale;
- l'investissement étranger stimule en outre les exportations du pays d'accueil au profit non seulement de la filiale qui y est implantée mais aussi, en fin de compte, des entreprises locales; et enfin
- les politiques commerciales influent puissamment sur les courants d'IED et vice versa.

⁶*Vers une nouvelle ère mondiale: défis et opportunités*, Rapport analytique, OCDE, Paris, à paraître.

⁷La privatisation dans les pays en développement: réflexions sur une panacée, Cahiers de politique économique n° 3, Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1992.

⁸Voir dans *Tendances des marchés des capitaux* l'Etude spéciale: "Tendances récentes de l'investissement direct étranger". Les renseignements de l'OCDE sont fondés essentiellement sur les analyses du Secrétariat, dues principalement à la Direction des affaires financières, fiscales et des entreprises. Le Comité des marchés financiers, qui entretient depuis des années des contacts avec le marché et avec les gouvernements, a spécifiquement souligné le rôle des marchés financiers dans la privatisation. Le réseau de privatisation de l'OCDE, dans le cadre duquel de hauts responsables des organismes de privatisation des Etats membres se réunissent régulièrement avec des gestionnaires et des enquêteurs, est aussi une importante source d'information.

Encadré 2. *Privatisation et investissement*

La privatisation peut être motivée essentiellement par trois raisons: 1) tout d'abord, les gouvernements estiment que la gestion privée des entreprises a toutes chances d'être plus efficace que la gestion publique et que, dans une économie qui se mondialise de plus en plus, les niveaux de vie ne peuvent être maintenus que si l'industrie nationale est compétitive sur les marchés internationaux; 2) la privatisation stimule le développement de systèmes financiers nationaux solides et en particulier de marchés des capitaux; et 3) la privatisation est bénéfique pour le budget de l'Etat.

Les gouvernements ont mis en oeuvre des politiques d'ensemble pour rendre plus efficace le fonctionnement de l'économie et en particulier pour y accroître la concurrence, par un effort de déréglementation et de réforme structurelle. Les réformes comprennent souvent la déréglementation du marché intérieur et l'ouverture de secteurs de plus en plus nombreux à la concurrence internationale. Il est vrai que certaines entreprises publiques sont relativement bien gérées, mais les gouvernements commencent à se rendre compte qu'elles doivent être gérées dans une optique de rentabilité et non en vue des divers autres objectifs qui caractérisent généralement les entreprises publiques.

Outre qu'elle favorise la concurrence sur les marchés des produits, la privatisation expose les entreprises aux effets de la concurrence sur les marchés financiers. La participation au capital social des entreprises d'institutions dont le principal souci est la rentabilité financière suscitera le développement d'une "culture de l'actionnariat" dans laquelle les investisseurs convenablement informés, qu'il s'agisse des particuliers ou des institutions, jugeront la gestion des entreprises en les comparant à d'autres entreprises de la même branche et avec les mêmes critères.

Dans le secteur privé, la recherche de productivité et d'efficience amène à une rationalisation qui se traduit notamment par des fusions, des acquisitions et des alliances stratégiques visant à développer des entités très compétitives jouissant d'avantages stratégiques, généralement à l'échelle mondiale, dans le secteur où elles opèrent. La restructuration et la modernisation sont de plus en plus importantes dans les secteurs stratégiques tels que les télécommunications et les transports aériens qui jusqu'à tout récemment étaient caractérisés par le poids important de l'Etat dans le capital et dans la gestion. De plus, les entreprises privées, et en particulier les entreprises étrangères, ont plus de chances de constituer des coentreprises ou des alliances stratégiques avec des entreprises nationales si celles-ci sont relativement affranchies de l'ingérence de l'Etat.

Après la privatisation, la répartition du capital entre l'Etat et les investisseurs privés et entre les investisseurs nationaux et étrangers dépend des objectifs des gouvernements. Dans certains cas, ceux-ci conservent des "actions spécifiques" qui leur donnent un droit de veto sur certains aspects de la gestion de l'entreprise et en particulier sur son rachat. Dans d'autres cas, des actions sont réparties parmi certains investisseurs constituant un "noyau stable". Dans le cas des entreprises "stratégiques", certaines restrictions s'appliquent parfois à la participation étrangère: plafonnement du capital étranger, limitation du droit de vote ou de la participation des étrangers au conseil d'administration et à la gestion de l'entreprise.

Les motifs de la privatisation sont semblables dans les pays de l'OCDE et dans le reste du monde mais les modalités peuvent différer. Dans les pays de l'OCDE, le mode de privatisation le plus courant est l'introduction en bourse sur le marché primaire; les actions sont vendues en partie à des investisseurs finals et en partie à des investisseurs institutionnels. Dans les autres pays, le marché des capitaux est en général moins développé et, dans bien des cas, les compagnies privées ne peuvent être vendues à des actionnaires passifs. Ainsi, les offres publiques sont une méthode couramment utilisée dans les pays en développement; c'est une modalité courante de privatisation des grandes compagnies (sauf dans le cas de la privatisation de masse) dans les ex-pays communistes. Toutefois, dans les pays en développement, beaucoup de privatisations sont réalisées par offres publiques; ces dernières servent de catalyseur pour le développement du marché national des capitaux.

La privatisation est étroitement liée à l'investissement international. Il arrive souvent que les gouvernements cherchent activement un investisseur stratégique étranger qui contrôlera la gestion et qui apportera avec lui du savoir-faire et une efficience dont l'entreprise vendue et le reste de l'économie bénéficieront.

16. Une étude récente des flux d'investissements américains et français a permis d'observer empiriquement cette complémentarité.⁹ Ainsi, en ce qui concerne les Etats-Unis par exemple, les flux d'investissements, qu'ils soient entrants ou sortants, stimulent les exportations. Les flux sortants stimulent également les importations, tandis que les flux entrants tendraient plutôt à les freiner un peu. Dans l'ensemble, il y a complémentarité. Dans les économies ouvertes, les éventuels effets de substitution se font surtout sentir dans les échanges avec les pays tiers, qui tendent à acheter plutôt à la filiale que dans le pays d'origine.

17. Si donc la complémentarité est l'aspect le plus marquant de la relation entre commerce et IED, il ne faut pas oublier qu'il y a aussi des différences: l'investissement direct est généralement un engagement à long terme de l'investisseur dans le pays d'accueil. Il ne lui suffit pas de pouvoir accéder au marché en implantant une nouvelle entreprise ou en acquérant des entreprises locales: encore faut-il que la réglementation intérieure lui garantisse à tous les égards un traitement juste et équitable. En d'autres termes, l'investisseur étranger se préoccupe en général de tout l'éventail des dispositions régissant la concurrence sur le marché local. Les dispositions particulièrement importantes pour l'investissement sont le traitement national des investisseurs étrangers et de leurs investissements, la protection contre l'expropriation et le droit de faire entrer et sortir librement des fonds du territoire du pays d'accueil. L'IED, du fait qu'il implique que des actifs nationaux appartiennent à des étrangers, peut aussi poser des problèmes non économiques (questions de souveraineté).

18. Du point de vue du pays d'accueil, les avantages que peut rapporter l'investissement étranger sont notamment qu'il assure une filière relativement stable de financement des déficits des comptes courants et de transfert de technologies, de compétences de gestion et d'autres actifs appartenant à l'entreprise étrangère. L'IED offre aussi des emplois qualifiés dans des industries à haute valeur ajoutée, favorise la diversification des exportations et produit d'autres effets qui influent sur la compétitivité de l'économie du pays d'accueil. Les activités des entreprises multinationales dans le pays d'accueil aident également à établir des liens avec les marchés étrangers.

19. Il arrive que l'IED se substitue aux exportations quand celles-ci sont freinées par d'importants obstacles au commerce. Dans beaucoup de pays, des mesures commerciales protectionnistes (droits de douane, restrictions quantitatives, normes techniques, etc.) sont appliquées parallèlement à des incitations à l'investissement en vue de favoriser le remplacement des importations par la production locale (même si celle-ci est assurée par des entreprises appartenant à des étrangers). En tel cas, le problème qui se pose à l'investisseur n'est pas celui de l'accès au marché, puisque cet accès lui est ouvert dans la mesure où il a les moyens d'investir à l'étranger. Mais l'entreprise ne peut pas choisir de quelle façon elle pénètre sur le marché visé. L'encadré 3 montre comment le choix des stratégies de pénétration sur un marché dépend des stratégies des entreprises et des politiques gouvernementales.

20. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que les entreprises n'ont pas toujours le choix entre exporter et investir: toutes les entreprises ne disposent pas nécessairement d'assez d'actifs incorporels ou de ressources financières pour pouvoir investir à l'étranger et toutes ne produisent pas des marchandises exportables. Certains biens ne sont pas exportables, par exemple parce qu'ils coûteraient trop cher à transporter, et beaucoup d'entreprises vendent des services et non des marchandises de sorte qu'une présence locale est indispensable. Ces entreprises n'ont donc pas l'option d'exporter et n'exercent aucun effet direct sur le commerce du pays d'origine et du pays d'accueil. Toutefois, les avantages que rapportent leurs investissements à l'étranger ressemblent à bien des égards à ceux qui découlent du commerce.

⁹"Les liens entre investissements directs étrangers et échanges: Données empiriques pour les industries américaines et françaises", documents de travail de la DSTI, OCDE, Paris, à paraître.

Encadré 3. *Mondialisation de l'industrie*

Le choix entre l'investissement et l'exportation au niveau micro-économique de l'entreprise - et donc l'importance relative des flux commerciaux et des flux d'IED dans l'économie mondiale - dépend de l'orientation des stratégies des entreprises et des politiques des gouvernements à l'égard des flux entrants et sortants de marchandises, de services et de capital. L'OCDE a examiné les stratégies de mondialisation adoptées par les entreprises dans diverses grandes branches de production et l'ampleur de ce phénomène. On trouvera à l'annexe 1 les résultats de chacune des études sectorielles effectuées pour établir ce rapport et au tableau 3 une synthèse de ces résultats. La décision d'investir ou d'exporter dépend des caractéristiques de chaque branche de production et du régime législatif et réglementaire en vigueur dans le pays d'origine et le pays d'accueil. Lorsque l'on exporte, ce sont les facteurs de production nationaux qui assurent la compétitivité tandis que pour investir à l'étranger, il faut avoir certains avantages exclusifs qui peuvent être transférés aux filiales implantées à l'étranger. C'est pourquoi l'investissement tend à l'emporter sur le commerce dans les secteurs à haute technologie.

En dehors des spécificités de chaque branche de production, les politiques appliquées par les gouvernements influent puissamment sur l'importance relative de l'exportation et de l'IED. Les obstacles au commerce influent sur la structure des échanges et notamment sur l'importance relative des flux intrarégionaux et des flux interrégionaux. Dans certaines conditions, ils peuvent stimuler l'investissement direct dans les marchés protégés, mais leur effet global sur le volume des flux entrants d'investissements est mitigé. La protection peut accroître la rentabilité des investissements mais elle gonfle le coût des intrants importés. Elle limite aussi les flux d'informations que le commerce suscite entre les deux pays et qui peuvent par la suite encourager l'investissement direct. Compte tenu des spécificités incontournables qui incitent une entreprise donnée à investir à l'étranger, il n'est pas évident que les obstacles au commerce aient toujours un effet positif important sur le volume des flux d'IED.

La mondialisation - qu'elle prenne la forme d'échanges commerciaux ou d'IED - est une des principales forces qui déterminent aujourd'hui la restructuration de l'économie mondiale. Les nouvelles tendances de l'investissement, du commerce et de la collaboration entre entreprises ont profondément transformé le monde des affaires et accru le rôle des entreprises étrangères dans l'économie de chaque pays. Toute la gamme des activités des entreprises s'internationalise, qu'il s'agisse du développement, de la production, de l'approvisionnement, de la commercialisation ou du financement. Cette mondialisation permet aux entreprises de devenir plus grandes et d'améliorer leur efficacité globale.

Selon le rapport de l'OCDE, l'investissement international direct et les alliances internationales sont deux facteurs importants de mondialisation. L'analyse montre que les trois quarts des investissements internationaux et la plupart des alliances se situent à l'intérieur de la zone de l'OCDE. Les branches de production à fort contenu de recherche-développement et de compétences, qui sont à l'origine de la plupart des investissements étrangers et des alliances, sont pour la plupart établies dans des pays de l'OCDE, qui constituent aussi leurs principaux marchés.

Le commerce international des produits des branches de production à fort contenu de recherche-développement et de compétences augmente rapidement et ces branches de production génèrent plus d'échanges que les secteurs à faible niveau de technicité et à bas salaire, sauf celui des textiles, des vêtements et de la chaussure. L'essentiel des échanges de produits à haute technologie ont lieu entre pays de l'OCDE, et la moitié entre des entreprises et leurs filiales ou leurs actionnaires (commerce intragroupe). Les échanges de produits à haute technologie sont destinés à se développer encore à mesure que les investissements internationaux continueront d'augmenter. Les ventes des filiales de sociétés étrangères dans le pays où elles sont implantées ont augmenté encore plus vite que les échanges internationaux et équivalent aujourd'hui à une fois et demie le volume des exportations mondiales.

Le rapport indique que les entreprises ont tendance à transférer à l'étranger leur production plutôt que leurs activités de recherche-développement ou d'autres activités stratégiques qu'elles préfèrent centraliser dans le pays d'origine. Les États-Unis constituent toutefois une importante exception à cette règle: il existe dans ce pays beaucoup d'investissements étrangers dans des secteurs à haute technologie tels que l'industrie pharmaceutique, l'industrie chimique et le matériel de télécommunication. Les entreprises étrangères investissent aussi beaucoup dans la recherche-développement dans certains pays où les entreprises nationales font elles-mêmes peu de recherche-développement et sur le marché desquels elles tiennent à pénétrer.

Tableau 3

Influences des stratégies des entreprises et des politiques officielles sur les flux de commerce et d'investissements

	Degré de technicité	Concentration	Flux commerciaux	Flux d'IED	Politiques commerciales	Politiques en matière d'IED
Industrie pharmaceutique	Élevé	Faible	Commerce relativement peu important consistant principalement en cessions intragroupes d'intrants.	Les fusions et acquisitions se multiplient à mesure que l'intégration progresse dans ce secteur.	Les marchés sont segmentés par la réglementation.	La protection par brevet est parfois offerte pour inciter les entreprises à investir. L'absence d'une telle protection est dissuasive pour l'IED. La pénétration sur le marché international est relativement importante.
Informatique	Élevé, sauf pour certains matériels	Forte	Forte intensité de commerce, en particulier de commerce interrégional. Les échanges intragroupes constituent une forte proportion des échanges totaux.	Le nombre des fusions et acquisitions est relativement limité. La banalisation stimulera l'IED dans les pays en développement.	Peu de restrictions au commerce, mais recours aux droits antidumping sur certains marchés importants.	Beaucoup de gouvernements subventionnent la R-D. L'effet sur l'IED sera différent selon que le principe du traitement national est appliqué ou non. Depuis quelque temps, beaucoup de pays encouragent activement l'IED.
Automobile	Moyen-élevé	Forte	Intensité de commerce supérieure à la moyenne. Les échanges sont pour la plupart intrarégionaux.	Les investissements entièrement nouveaux sont relativement importants. Les pays extérieurs à la zone de l'OCDE, dans lesquels la demande augmente, représentent une part croissante de la production.	Les possibilités de commerce intrarégional sont limitées par les droits de douane, les contingents et l'autolimitation des exportations.	Les fusions et alliances entre grands pays producteurs sont limitées du fait qu'il s'agit d'un secteur politiquement sensible. Beaucoup de gouvernements encouragent activement les investissements étrangers.
Electronique grand public	Moyen-élevé	Forte	Les échanges intrarégionaux diminuent tandis que l'IED augmente.	La production dans des filiales étrangères est un phénomène relativement récent pour beaucoup d'entreprises.	Recours courant aux droits antidumping et autres obstacles au commerce des produits finis.	
Métaux non ferreux (aluminium)	Faible	Forte, mais les obstacles à l'entrée tendent à diminuer.	La moitié de la production d'aluminium est exportée.	L'IED est motivé par l'emplacement des sources de matières premières et le souci d'implanter la production là où le coût de l'énergie est le plus faible. Certains IED prennent la forme de participation au risque.		Beaucoup de pays appliquaient jusqu'à récemment des restrictions à l'IED dans le secteur des ressources naturelles.
Sidérurgie	Faible	Faible	Le quart de la production d'acier est exporté.	L'IED prend la forme d'alliances inter-entreprises, de fusions et d'acquisitions, dans le cadre de la rationalisation globale du secteur.	Les gouvernements s'occupent activement de rationaliser le secteur dans certaines parties de l'Europe.	
Vêtement	Faible	Faible	Commerce intrarégional en expansion. Faible commerce intragroupe.	Peu d'IED, essentiellement liés à l'accès préférentiel au marché.	Restrictions quantitatives discriminatoires (AMF) et droits de douane élevés.	

Source: Synthèse des études sectorielles présentées à l'annexe 1.

III. Investissement étranger direct, commerce et développement

21. Certains pays en développement ont appliqué avec beaucoup de succès une stratégie de développement tiré par les investissements étrangers. Ces investissements se sont accompagnés d'une industrialisation rapide et d'une expansion des exportations de produits à technicité de plus en plus avancée. L'IED a généralement des retombées bénéfiques sur le commerce du pays d'accueil. Au début, l'investissement étranger influe sur la structure des échanges et le type de marchandises et de services exportés. Ces effets sont pour la plupart directement provoqués par les activités des multinationales étrangères. Par la suite, les transferts de technologies et les liaisons avec l'économie locale qui résultent de l'IED améliorent la compétitivité des entreprises locales sur les marchés mondiaux.

22. L'OCDE a consacré plusieurs études au rôle que joue l'IED dans l'industrialisation et donc la croissance économique et le développement de divers pays en développement. Selon une de ces études, la croissance économique s'est accélérée au Taipei chinois, en Malaisie, à Singapour et à Taiwan grâce au renforcement de l'économie de marché, notamment à la libéralisation du régime du commerce et de l'investissement.¹⁰ L'IED stimule la croissance en injectant des capitaux et des techniques dans l'économie nationale. Les auteurs ont constaté que les régimes restreignant l'investissement étranger sont très dissuasifs tandis que les mesures d'incitation ne sont qu'une des variables qui contribuent à créer un climat favorable à l'investissement étranger.

23. Les auteurs affirment que, s'il est vrai que l'IED peut dans certains cas évincer le capital local des marchés des intrants ou des extrants, il est tout aussi vrai qu'il s'accompagne d'un apport de technologies et de compétences qui manquent généralement dans les pays en développement et contribue ainsi à créer (par exemple en établissant des coentreprises et en formant du personnel) un potentiel industriel local qui n'aurait pas vu le jour sans lui. Les investisseurs étrangers aident à créer les conditions nécessaires à l'émergence d'un entrepreneuriat local recruté parmi leurs partenaires et leurs employés qualifiés locaux.

24. La réalisation de ce potentiel dépend des capacités locales, notamment dans le domaine de l'éducation et de l'infrastructure, ainsi que des politiques appliquées pour stimuler l'investissement étranger. Les politiques commerciales jouent un rôle important à cet égard. Un régime de commerce ouvert stimule l'investissement des multinationales étrangères parce qu'il leur permet d'importer leurs intrants au moindre coût. Ainsi l'industrie électronique des pays d'Asie, qui est dominée par des intérêts étrangers et qui est très compétitive et internationalisée, a beaucoup contribué au développement des recettes en devises, de l'emploi et des compétences dans les quatre pays étudiés. Au Taipei chinois et à Singapour, où l'instruction et l'infrastructure sont plus développées que dans les autres pays, cet investissement a aussi fait apparaître une multitude d'entreprises locales - fournisseurs, concurrents et sociétés de services - y compris des entreprises autochtones indépendantes qui se sont imposées sur les marchés mondiaux et qui sont elles-mêmes dans certains cas devenues des multinationales.¹¹

25. L'ouverture n'est pas la seule politique qui puisse être utilisée pour attirer les investisseurs. Certains grands pays dont le marché intérieur est suffisamment vaste peuvent au contraire fermer leur marché aux importations. Dans le secteur de l'automobile, qui est très protégé dans la plupart des pays d'Asie étudiés, de petites entreprises inefficaces et non compétitives, mais très rentables, se sont développées pour desservir des marchés intérieurs de petite dimension et protégés. Contrairement à ce qui se passe dans le secteur de l'électronique, dans lequel ces pays nouvellement industrialisés sont des protagonistes non seulement en tant que pays d'accueil des multinationales mais aussi, de plus

¹⁰Linda Lim et Pang Eng Fong, *L'investissement direct étranger et l'industrialisation en Malaisie, à Singapour, à Taiwan et en Thaïlande*, Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1991.

¹¹*Ibid.*

en plus, par leurs propres activités, l'industrie automobile régionale est encore limitée et restera probablement marginale à l'échelle mondiale.

26. Ces conclusions sont confirmées par les études réalisées par l'OCDE dans d'autres pays en développement. La libéralisation des échanges offre des conditions compétitives à la production pour l'exportation et peut donc contribuer à attirer des investisseurs étrangers. Ainsi, au Brésil, l'OCDE a constaté que tant le monde des affaires que les milieux gouvernementaux commencent à se rendre compte que le protectionnisme réduit beaucoup la compétitivité de la plupart des secteurs de l'industrie brésilienne.¹²

27. L'investissement étranger peut aussi stimuler la croissance par d'autres moyens. Ainsi, grâce à leurs avantages technologiques spécifiques, les multinationales et les coentreprises peuvent jouer un rôle décisif dans l'expansion de la production d'articles manufacturés à haute technicité destinés à l'exportation. D'après les analyses sectorielles contenues dans l'étude sur le Brésil, les multinationales jouent déjà ce rôle dans ce pays et continueront probablement à le jouer.

28. Une étude en cours de l'OCDE montre clairement le rôle de l'IED dans la diversification de la production et des exportations. Par exemple en Malaisie, l'investissement étranger a joué un rôle décisif dans la restructuration de l'économie et stimulé le développement économique en amorçant les changements structurels qui ont transformé l'économie du pays, autrefois dominée par la production agricole et primaire, en une économie essentiellement manufacturière. Les parts relatives de l'agriculture et du secteur manufacturier dans l'économie se sont inversées depuis 1960. La transformation structurelle est encore plus marquée si l'on considère les exportations. En 1960, les deux tiers des exportations de la Malaisie étaient des produits de base, principalement du caoutchouc et de l'étain, la part du secteur manufacturier n'atteignant pas 9 pour cent. Au début des années 90, les trois quarts des exportations sont des produits manufacturés, principalement des produits électroniques.

29. L'expérience de ces pays en développement indique que l'IED peut jouer un rôle décisif en permettant une diversification dans des pays dont les exportations étaient précédemment limitées à un petit nombre de marchés ou de produits. Dans des conditions favorables, les entreprises étrangères peuvent beaucoup stimuler les exportations du pays d'accueil, soulageant ainsi la balance des paiements. Mais l'expérience prouve que les filiales des investisseurs étrangers ne génèrent pas nécessairement des exportations si les conditions du pays d'accueil ne leur permettent pas d'assurer une qualité suffisante à des prix compétitifs.

30. Les pays en développement offrent beaucoup d'exemples attestant une synergie entre l'ouverture du marché, la croissance et le développement. Selon une étude récente comparant la situation des pays d'Asie du Sud-Est (Malaisie, Thaïlande et Indonésie) avec celle des pays d'Afrique¹³, l'ouverture des marchés et un environnement favorable à l'investissement international sont deux facteurs décisifs du succès.

IV. Effets des filiales de sociétés étrangères dans les pays de l'OCDE

31. Il est difficile de chiffrer l'effet de l'IED sur les paramètres macro-économiques car ceux-ci sont influencés par d'innombrables facteurs cycliques et structurels autres que l'IED. Il est également difficile d'établir une contre-épreuve satisfaisante: que se serait-il passé en l'absence de l'investissement

¹²Winston Fritsch et Gustavo Franco, *L'investissement direct étranger au Brésil: son incidence sur la restructuration industrielle*, Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1991.

¹³Voir *Mondialisation et interdépendance à l'horizon 2020: les pays et populations pauvres peuvent-ils prétendre à la prospérité dans une nouvelle ère fondée sur l'interdépendance?*, OCDE, Paris, à paraître.

étranger? Un expédient qui permet d'esquiver en partie ces difficultés consiste à comparer la performance des filiales de sociétés étrangères avec celle des entreprises nationales du même secteur. Le Secrétariat de l'OCDE suit depuis de nombreuses années les activités des filiales de sociétés étrangères dans les Etats membres.

32. L'étude des filiales de sociétés étrangères a permis de constater que si les différences entre les résultats des entreprises étrangères et ceux des entreprises nationales s'expliquent en très grande partie par des facteurs structurels tels que la dimension, le secteur d'activité ou le degré d'internationalisation, il n'en est pas moins vrai que dans les pays étudiés, la présence de filiales de sociétés étrangères est bénéfique pour les entreprises du pays d'accueil.¹⁴ On a constaté que la croissance de la productivité est principalement due à l'accroissement de la capacité de production dans le cas des filiales de sociétés étrangères tandis que dans celui des entreprises nationales il s'explique par des compressions de personnel. Les filiales de sociétés étrangères s'en remettent en général à la société mère pour la technologie; toutefois, leur part de l'effort total de recherche-développement tend à augmenter régulièrement.

33. Outre qu'elle a permis d'évaluer quantitativement l'impact de l'IED sur les pays hôtes, l'étude des activités des filiales de sociétés étrangères a permis de mesurer autrement qu'à l'aune de la balance des paiements l'importance prise par les investissements étrangers dans divers pays d'accueil. Les analyses réalisées depuis la publication de l'étude de l'OCDE permettent de dégager les tendances suivantes:

- Dans les pays pour lesquels on dispose de données, la part des filiales de sociétés étrangères dans la production totale du secteur manufacturier est plus élevée que leur part dans l'emploi parce que l'investissement étranger est généralement concentré dans des secteurs très exposés à la concurrence où la productivité du travail est forte. Entre 1985 et 1993, la part des filiales de sociétés étrangères dans la production et dans l'emploi a beaucoup augmenté dans la plupart des pays de l'OCDE.
- Au Canada et en Irlande, les filiales de sociétés étrangères représentent plus de la moitié de la production du secteur manufacturier. Cette part dépasse 30 pour cent aux Pays-Bas et 20 pour cent au Royaume-Uni et en France; dans la plupart des autres pays, elle est comprise entre 10 et 20 pour cent, mais elle est inférieure à 3 pour cent au Japon.
- Entre 1985 et 1993, le nombre des salariés employés par les filiales de sociétés étrangères dans le secteur manufacturier a augmenté dans la plupart des pays tandis que le nombre des salariés des entreprises nationales a beaucoup baissé. Pourtant, dans plusieurs pays, la productivité du travail a augmenté plus vite dans les filiales de sociétés étrangères que dans les entreprises nationales.
- Toutefois, en France, en Irlande, au Japon et aux Pays-Bas, la productivité a augmenté plus vite dans les entreprises nationales que dans les filiales de sociétés étrangères, principalement sous l'effet de l'évolution de l'emploi dans ces deux catégories d'entreprises. En Irlande et aux Pays-Bas, l'emploi a beaucoup augmenté dans les filiales de sociétés étrangères tandis qu'il diminuait dans les entreprises nationales. En France, les effectifs employés ont diminué de façon plus marquée dans les entreprises nationales que dans les filiales de sociétés étrangères tandis qu'au Japon ils ont augmenté davantage dans les filiales de sociétés étrangères que dans les entreprises nationales.

¹⁴*Performances des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE*, OCDE, Paris, 1994.

- En 1993, l'intensité de recherche-développement des filiales de sociétés étrangères du secteur manufacturier était inférieure ou tout au plus égale à ce qu'elle était en moyenne dans l'ensemble de ce secteur dans les pays d'accueil, sauf au Japon et, dans une moindre mesure, en Australie. Ce phénomène, qui contraste avec la performance des filiales de sociétés étrangères dans les domaines autres que la recherche-développement, confirme l'hypothèse que la création d'un laboratoire de recherche nécessite une masse critique d'activités qui est déterminée par plusieurs facteurs tels que le type de recherche-développement envisagé ou le secteur de production. Dans certains secteurs où les filiales de sociétés étrangères jouent un rôle important, l'intensité de recherche-développement est supérieure à la moyenne nationale pour le secteur.
- Le cas du Japon peut s'expliquer par le fait que les filiales de sociétés étrangères qui opèrent dans ce pays sont concentrées dans certains secteurs à haute technicité (principalement informatique, électronique et industrie chimique). On estime qu'entre 1990 et 1992, les dépenses de recherche-développement des filiales de sociétés étrangères ont quadruplé tandis que le chiffre d'affaires des entreprises nationales n'augmentait que de 20 pour cent et leurs dépenses de recherche-développement diminuaient.
- Dans certains pays tels que l'Australie et l'Irlande, l'essentiel du budget de recherche-développement des filiales de sociétés étrangères est financé par la filiale elle-même mais dans d'autres la société mère fournit une partie importante du financement, d'autant que la recherche est souvent effectuée pour son compte.
- Les chiffres ne permettent pas de déterminer la ventilation des financements étrangers de la recherche-développement entre les entreprises nationales et les filiales de sociétés étrangères. Mais si on les met en regard de la part des filiales de sociétés étrangères dans l'effort de recherche-développement, ils sont très instructifs. Il est éminemment probable qu'une forte proportion des financements reçus de l'étranger pour la recherche-développement industrielle au Canada est absorbée par les filiales de sociétés étrangères, qui représentent plus de 40 pour cent de l'effort de recherche-développement du secteur manufacturier. En Grèce, au contraire, la proportion très élevée des fonds destinés à la recherche-développement qui provient de l'étranger (plus de 27 pour cent) semble indiquer que ces fonds sont destinés à des entreprises nationales, car les filiales de sociétés étrangères sont très peu nombreuses dans le pays.

V. Effets de l'investissement étranger direct et du commerce sur l'emploi et la répartition des revenus

34. Les interactions entre la mondialisation d'une part, et de l'autre l'emploi et la répartition des revenus (ou l'échelle de rémunération des différents types de salariés) sont particulièrement sensibles au commerce et à l'investissement. Tant dans les pays de l'OCDE que dans le reste du monde, les travailleurs s'inquiètent de l'augmentation des importations en provenance des pays à bas salaire, qui tend à faire baisser leurs revenus. L'approvisionnement des entreprises locales par leurs filiales à l'étranger (qui est une conséquence de l'IED) joue un rôle important dans ce domaine. Quand une entreprise délocalise sa production à l'étranger, il est logique de penser que cela a un effet direct sur l'emploi dans le secteur où elle opère et un effet indirect sur les salaires relatifs du pays d'origine à cause des importations provenant des filiales implantées dans des pays à bas salaire.

35. Il faut tout d'abord faire observer que si les multinationales investissent à l'étranger, c'est généralement pour accéder plus facilement aux marchés locaux ou régionaux dans lesquels elles

implantent leurs filiales.¹⁵ Lorsqu'elles délocalisent une partie de leur production pour approvisionner le marché du pays où elles ont leur siège, c'est le plus souvent dans des pays voisins: c'est par exemple le cas des *maquiladoras* implantés par des entreprises américaines et autres au Mexique pour approvisionner le marché américain ou des petites entreprises manufacturières allemandes implantées en République tchèque pour approvisionner une clientèle allemande.¹⁶

36. En ce qui concerne l'impact de l'accroissement des échanges avec des pays à bas salaire (dont une partie sont des échanges intragroupes) sur les salaires relatifs de la main-d'oeuvre non qualifiée du pays d'origine (ou pays importateur), la théorie économique prédit que les salaires relatifs de la main-d'oeuvre non qualifiée diminueront dans les pays riches en capital du fait de leurs échanges avec des pays relativement plus riches en main-d'oeuvre tandis qu'ils augmenteront dans les pays à main-d'oeuvre abondante. Plusieurs études ont été entreprises, notamment à l'OCDE, pour déterminer si les salaires relatifs ont effectivement baissé et dans quelle mesure les échanges avec les pays à bas salaire ont influé sur ce phénomène.¹⁷

37. La demande de main-d'oeuvre non qualifiée s'est effondrée dans les pays de l'OCDE, ce qui s'est traduit soit par une baisse des salaires relatifs soit par un accroissement du chômage dans ce segment de la population active. L'étude de l'OCDE sur l'emploi et beaucoup d'autres études analogues réalisées ailleurs ont abouti à la conclusion que ce phénomène tient plus au progrès technologique accompli dans certains secteurs qu'à l'expansion des échanges avec les pays pauvres.¹⁸ Comme la mondialisation, en renforçant la concurrence, a stimulé le progrès technologique, la distinction entre ces deux effets peut être moins nette que ne semblent l'indiquer ces études. En outre, du fait qu'elle accroît les revenus globaux, la mondialisation stimule la production et la consommation dans tous les pays et a donc des effets indirects, par le biais du revenu, sur la demande de main-d'oeuvre, notamment de travailleurs non qualifiés.¹⁹

38. L'investissement étranger direct est un des mécanismes qui provoquent le transfert à l'étranger des activités de production. Pour autant que l'on sache, cette délocalisation vers les pays en développement n'a pas eu un impact direct majeur sur l'emploi et les salaires dans les pays de l'OCDE. Selon certains chercheurs, il semble que l'évolution du coût relatif du travail a plus d'influence sur l'IED lorsqu'il s'agit de pays d'un niveau comparable de développement et en particulier de pays appartenant à la même zone commerciale. Cela n'exclut pas que certaines entreprises des pays de

¹⁵*Perspectives économiques de l'OCDE*, décembre 1996, page 24.

¹⁶"Les défis politiques de la globalisation et de la régionalisation", cahiers de politique économique n° 11; Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1996; *Globalisation et régionalisation: quels enjeux pour les pays en développement*, Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1994; *Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement*, Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1989.

¹⁷Voir R.E. Baldwin, "Les effets des échanges et de l'investissement direct international sur l'emploi et les salaires relatifs", *Revue économique de l'OCDE*, 23, 1994; J.-P. Cotis, J.-M. Germain et A. Quinet, "Progrès technique, commerce international et travail peu qualifié", *OCDE, Revue de la DSTI*, 18, 1996; R.Z. Lawrence, *Single World, Divided Nations?*, Centre de développement de l'OCDE, 1996; P. Messelin, "L'impact du commerce et des mouvements de capitaux sur le travail: une analyse du cas français", *Revue économique de l'OCDE*, 24, 1995.

¹⁸*Les perspectives de l'emploi*, OCDE, Paris, juillet 1997, chapitre 4.

¹⁹Le Secrétaire général adjoint de l'OCDE a exposé ce raisonnement dans un discours sur la mondialisation, la technologie et l'emploi prononcé à Londres le 4 juillet 1997.

l'OCDE aient pu délocaliser leur production dans des pays tiers pour réduire le coût du travail, mais cela fait douter de l'importance globale de ce phénomène.²⁰

39. Dans une certaine mesure, le débat sur la délocalisation est inspiré par la méconnaissance des effets réels de l'IED: l'hypothèse de départ est qu'il existe une demande fixe de main-d'oeuvre et que donc la délocalisation de la production réduit la demande de main-d'oeuvre sur le territoire national et y crée du chômage. Or, en réalité, l'IED est un processus dynamique qui influe surtout sur le *type* d'emplois créés dans le pays d'origine et dans les filiales à l'étranger. L'investissement à l'étranger est un des moyens auxquels les entreprises ont recours pour conserver leur compétitivité et pouvoir ainsi maintenir les niveaux d'emploi dans le pays d'origine - tant pour la production sur place que pour les services (gestion, recherche-développement, etc.) fournis par les sociétés mères à leurs filiales - tout en créant de nouveaux emplois à l'étranger.

40. Quand une entreprise délocalise une partie de ses activités de production dans un pays étranger où le coût unitaire du travail est moins élevé, elle accomplit une fonction importante dans l'économie mondiale. Du point de vue de l'entreprise, il s'agit du cycle du produit. Pour les pays concernés, c'est une transformation structurelle. Ce processus se produirait même sans l'entreprise multinationale. L'investissement à l'étranger ne fait que faciliter l'ajustement. L'opération est profitable non seulement pour l'entreprise mais aussi pour le pays d'origine et pour le pays d'accueil, malgré les problèmes à court terme d'ajustement du marché du travail qui peuvent être particulièrement douloureux dans certains pays d'origine en période de fort chômage. En fait, certains des pays extérieurs à l'OCDE qui ont attiré le plus d'investissements étrangers ont eux-mêmes encouragé la délocalisation à l'étranger d'activités à fort coefficient de main-d'oeuvre. C'est particulièrement le cas de certains pays d'Asie de l'Est tels que Singapour.

VI. Investissement étranger et concurrence sur le marché national

41. L'expérience de l'OCDE montre que l'investissement étranger peut stimuler la concurrence sur le marché intérieur et donc l'efficacité économique, ce qui est tout à l'avantage du pays hôte. En faisant intervenir de nouveaux acteurs qui menacent la position des entreprises établies sur le marché, les investissements étrangers, qu'il s'agisse de nouvelles implantations ou de fusions et d'acquisitions, incitent les entreprises nationales à s'adapter pour rester compétitives. La participation des investisseurs étrangers, sur la base du traitement national, aux appels d'offres, donne la garantie que les marchés sont adjugés aux conditions les plus avantageuses. De plus, la possibilité qu'ont les entreprises nationales d'emprunter directement à des banques étrangères à l'étranger incite les banques nationales à réduire le coût de leurs services et à élargir la gamme des crédits qu'elles offrent; de même, le fait que les entreprises nationales peuvent mobiliser des fonds sur le marché international des capitaux incite les institutions boursières à améliorer le fonctionnement du marché local et à le rendre plus incitatif.

42. Toutefois, il peut arriver que l'investissement étranger réduise la concurrence sur le marché national. Notamment, lorsque l'investissement est l'acquisition d'une entreprise nationale par une société étrangère qui exporte déjà sur ce marché, la concurrence peut s'en trouver réduite du fait que la concentration s'accroît. La présence de sociétés étrangères sur le marché national peut aussi compliquer la tâche de l'administration nationale responsable de la concurrence, notamment lorsque l'on soupçonne qu'il y a cartellisation, parce que les renseignements nécessaires pour enquêter sur le cartel sont dispersés entre les juridictions de plusieurs pays.

43. Le risque qu'une entreprise étrangère n'acquière une position dominante sur le marché national et n'en abuse n'est pas une raison suffisante pour entraver l'IED. Les pratiques anticompétitives ne

²⁰*Ibid.*

sont pas une conséquence inéluctable de l'investissement étranger et ne sont pas l'apanage des seuls investisseurs étrangers. Qu'elles soient le fait d'une entreprise nationale ou étrangère, elles peuvent généralement être combattues efficacement par l'administration compétente pourvu que celle-ci dispose des pouvoirs nécessaires - et en particulier qu'il existe des dispositions prescrivant la notification préalable des fusions et interdisant les fusions anticoncurrentielles - et qu'elle coopère avec les autorités responsables de la concurrence dans d'autres pays. La suppression des mesures encore en vigueur qui restreignent l'entrée des entreprises étrangères peut beaucoup faciliter la tâche de l'administration nationale responsable de la concurrence car l'entrée de nouvelles entreprises est la meilleure stratégie à long terme pour prévenir l'acquisition d'un pouvoir excessif sur le marché.

VII. Conséquences macro-économiques de la libéralisation de l'investissement étranger

44. Certains craignent que la libéralisation de l'investissement étranger ne nuise à la balance des paiements et à la stabilité macro-économique. Tout d'abord, ils pensent que la contribution nette de l'investissement étranger à la balance des paiements du pays d'accueil pourrait être négative à terme si des bénéfices sont systématiquement rapatriés au lieu d'être investis localement ou si des entreprises à capital étranger ont une propension plus marquée à s'approvisionner à l'étranger que les entreprises nationales. Deuxièmement, on a observé que si les flux entrants de capitaux sont considérables, ils peuvent compliquer l'application des politiques monétaires et de change et en particulier des programmes de stabilisation macro-économiques: de grosses entrées de capital risquent d'exercer une pression à la hausse sur le taux de change réel. Selon la politique monétaire du pays concerné, cela entraînerait soit une hausse du taux de change nominal, soit une accélération de l'inflation. Dans un cas comme dans l'autre, le déficit des comptes courants tendra à augmenter et parfois à devenir plus important qu'il n'est souhaitable. Enfin, on a observé qu'une dépendance excessive à l'égard des financements extérieurs risque de rendre l'économie nationale, et notamment le secteur bancaire, vulnérable aux vicissitudes des marchés financiers étrangers et des attitudes des investisseurs étrangers. Ces divers arguments sont analysés l'un après l'autre ci-après.

L'IED et la balance des paiements

45. Dans un projet d'investissement quelconque, les bénéfices rapatriés une fois que la filiale est devenue rentable peuvent à long terme dépasser les entrées initiales de capital-actions. L'investissement lui-même est en général entretenu au moyen des bénéfices réinvestis de la filiale. Cette analyse du cycle d'un projet d'investissement étranger a amené certains à affirmer que l'IED peut entraîner à terme une détérioration de la balance des paiements du pays d'accueil. Ce raisonnement est fallacieux pour plusieurs raisons. Tout d'abord, l'IED n'influe pas seulement sur les mouvements de capitaux mais aussi sur la balance commerciale: les exportations nettes générées par la filiale peuvent compenser les sorties nettes de capital. A court terme, pendant la phase d'implantation, l'investissement peut s'accompagner d'un accroissement des importations de biens d'équipement en provenance du pays d'origine. Mais à plus long terme, l'investisseur tendra à exporter des marchandises produites dans le pays d'accueil, à condition que celui-ci applique des politiques qui lui permettent d'être compétitif avec les producteurs des autres pays. L'effet net sur la balance des paiements de ces flux en sens contraire de paiements courants et de capital est difficile à déterminer *a priori*.

46. Deuxièmement, l'effet net d'un investissement donné n'est qu'un détail du tableau: l'investissement étranger direct est un processus continu; alors que les anciens investisseurs commencent à rapatrier leurs bénéfices, d'autres injectent du capital frais dans l'économie du pays d'accueil et ceux qui sont déjà sur place accroissent leur poids par la masse des bénéfices réinvestis. Ces deux types

d'investissements figurent à la rubrique "entrées de capital" dans la balance des paiements.²¹ Troisièmement, une retombée plus importante encore que l'effet direct des flux entrants d'investissements sur la balance des paiements est l'avantage à long terme qui résulte du transfert de technologies et de compétences aux producteurs nationaux. Ce transfert améliore le potentiel d'exportation du pays d'accueil et permet ainsi à l'économie d'absorber des apports plus importants de capital étranger avec le temps. Si l'on ne tient compte que de l'impact direct de chaque investissement considéré isolément sur la balance des paiements, on fait abstraction des importants gains indirects qui résultent des flux entrants d'investissements.

L'IED et la performance macro-économique

47. Les préoccupations que suscitent les flux entrants de capital privé dans les pays en développement sont d'actualité ces derniers temps, surtout en raison de l'effondrement récent des marchés financiers d'Asie du Sud-Est. Avant d'examiner l'effet que peut avoir l'IED sur la stabilité macro-économique, plusieurs observations s'imposent. Tout d'abord, la mobilité internationale des capitaux améliore l'allocation des ressources à l'échelle mondiale en orientant l'épargne vers les utilisations les plus productives, en permettant aux pays d'accueil de maintenir stable le niveau de l'investissement et de la consommation malgré les fluctuations du revenu et en adressant aux pays d'accueil d'importants signaux concernant la durabilité de leurs politiques. Si les pays appliquent une politique économique appropriée qui ne provoque pas de distorsions en concentrant les flux de capital dans des secteurs particuliers, ces entrées permettent à l'économie du pays d'accueil d'atteindre des taux de croissance qui autrement n'auraient pas pu être réalisés.²² Deuxièmement, les investisseurs nationaux peuvent être à l'origine d'une fuite de capitaux plus importante que les investisseurs étrangers quand la situation économique se détériore.²³ Troisièmement, le contrôle des flux de capitaux entraîne des coûts pour l'économie nationale du fait du manque d'efficacité qu'il engendre.²⁴ Les effets de la libéralisation des mouvements de capitaux dans les pays de l'OCDE sont présentés dans l'encadré 4.

48. Dans la balance des paiements, l'investissement étranger direct est un flux de capital privé comme les autres; toutefois, il diffère à bien des égards importants des autres types d'investissements et ces différences influent sur les problèmes présentés ci-dessus. Tout indique que l'IED risque moins de provoquer des problèmes de ce genre que les autres types de flux de capital. L'investissement direct est beaucoup plus stable et porte sur des montants généralement plus petits que les investissements de portefeuille et les crédits. Comme le coût des opérations, et donc le risque, est beaucoup plus élevé pour l'établissement d'une entreprise que par exemple pour l'achat de bons du trésor à court terme, l'investissement direct dans une nouvelle implantation est un projet à long terme, mûrement choisi, et qui ne peut être liquidé du jour au lendemain. En outre, l'investissement direct se fait souvent sous

²¹En vertu de l'identité comptable de la balance des paiements selon laquelle la balance des comptes courants est égale à la différence entre l'épargne et l'investissement, l'IED peut soit accroître la formation de capital, soit fournir des financements supplémentaires pour la balance des paiements mais ne peut remplir simultanément ces deux fonctions.

²²Selon certaines estimations, la mobilité du capital international se traduit en moyenne par une augmentation du PIB de l'ordre de 1 point de pourcentage et peut-être plus. Voir: "Réforme de la réglementation dans le secteur des services financiers: où en sommes-nous? Où allons-nous?", dans *Tendances des marchés des capitaux*, n° 67, juin 1997.

²³Jeffrey Frankel et Sergio Schmukler (1996), "Country fund discounts and the Mexican crisis of December 1994: Did local residents turn pessimistic before international investors?" International Finance Discussion Papers, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington.

²⁴Voir OCDE (1993), *Politique de contrôle des changes*, Centre pour la coopération avec les économies européennes en transition.

forme de capital-actions, ce qui, contrairement aux instruments créant une dette, n'impose pas au débiteur l'obligation de payer des intérêts fixes et de rembourser le capital à une date déterminée; l'investisseur étranger peut ne pas vouloir - ou ne pas pouvoir - liquider ses actions s'il ne trouve pas un acheteur qui accepte de payer le prix voulu. Enfin, et c'est peut-être là le plus important, en l'absence de marchés financiers parfaitement fluides et d'instruments de financement substituables, la part de l'investissement direct qui se traduit par la création d'un potentiel de production est généralement plus élevée que dans le cas des investissements de portefeuille et des crédits, de sorte que l'IED accroît la capacité du pays d'assurer par la suite le service de sa dette en exportant davantage.

Encadré 4. *Libéralisation des mouvements de capitaux dans l'OCDE*

Face aux entrées massives de capital, plusieurs pays de l'OCDE tendaient autrefois à recourir à des mesures restreignant l'investissement étranger. Toutefois, ces restrictions ne s'appliquaient généralement pas à l'investissement étranger direct. De plus, l'intégration internationale des marchés financiers et les réformes financières intérieures, la mise au point d'instruments indirects de politique monétaire plus efficaces, l'adoption de mécanismes plus souples de régulation des taux de change et la priorité accordée à des politiques macro-économiques favorables à la stabilité à long terme des prix ont permis de supprimer peu à peu ces restrictions.

Rétrospectivement, l'expérience de l'OCDE montre que la réglementation des mouvements de capitaux est un grave facteur d'inefficience, qu'elle perd souvent son efficacité à long terme et qu'elle ne peut se substituer à une politique macro-économique cohérente et aux réformes structurelles et institutionnelles indispensables. Bien pire, elle peut donner aux autorités un sentiment trompeur de sécurité et les distraire de ce qui doit être pour elles l'essentiel, à savoir l'application d'une sage politique budgétaire et monétaire et d'un taux de change réaliste et la réalisation de réformes à moyen terme. Le contrôle des mouvements de capitaux doit être conçu tout au plus comme une mesure transitoire appliquée le temps nécessaire pour permettre de redresser la situation au moyen de mesures d'ajustement plus fondamentales.

S'il est vrai que les investisseurs étrangers et les marchés internationaux tendent parfois à avoir des réactions excessives, compromettant ainsi des politiques par ailleurs raisonnables, les afflux massifs de capitaux qui ont créé des problèmes dans les pays de l'OCDE ont été pour la plupart motivés essentiellement par la perspective de bénéficier de différences considérables des taux d'intérêt à court terme dans un contexte de dérive budgétaire, d'objectifs déraisonnables en matière de taux de change et de politiques d'austérité monétaire. Comme ce genre de configuration macro-économique ne pouvait être durable, ces investissements étrangers ne correspondaient pas à un engagement à long terme de la part des investisseurs. En outre, une proportion excessive de placements à court terme dans les entrées totales de capitaux est souvent l'indice d'une méfiance légitime des investisseurs étrangers traditionnellement prudents, tels que les caisses de pension et les compagnies d'assurance, peu enclins à se risquer dans des immobilisations à long terme. C'est particulièrement le cas dans les pays d'accueil où les droits de propriété restent précaires à cause des imperfections des systèmes comptables et de la loi sur les banqueroutes et de ceux où le marché boursier ne fonctionne pas bien. On notera aussi que l'apparente prédilection des investisseurs étrangers pour les placements à court terme tient parfois à des restrictions visant à protéger la propriété nationale qui leur interdisent les investissements directs à plus long terme.

L'expérience des pays de l'OCDE montre que les avantages macro-économiques qui résultent de l'investissement étranger, y compris l'IED, ne se matérialisent pleinement que si des politiques macro-économiques viables et crédibles sont déjà appliquées ou sont adoptées au plus tôt. Il faut en outre que le secteur financier soit efficient et bien encadré de façon à pouvoir amortir les entrées et sorties de capital ainsi que les fluctuations amples et rapides des taux financiers tels que les taux de change et les taux d'intérêt. Il est bon que la libéralisation des marchés financiers se situe dans un contexte de souplesse économique car elle ne peut produire pleinement ses effets que si les marchés des produits et du travail s'adaptent sans heurt à l'évolution des conditions économiques. Une information de qualité et à jour est aussi importante pour permettre aux investisseurs de prendre des décisions rationnelles et leur donner confiance dans la politique gouvernementale.

Documents et publications de l'OCDE sur le commerce et l'investissement

1) Etudes générales

Perspectives économiques de l'OCDE, juin et décembre (1996-1997)

"Les marchés émergents et la libéralisation des mouvements de capitaux", dans *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 58, décembre 1995

2) Politiques, tendances et statistiques de l'investissement direct étranger

Etude spéciale: Tendances récentes de l'investissement direct étranger, *Tendances des marchés de capitaux* (numéros de juin, 1994 à 1997)

Annuaire des statistiques d'investissement direct international (1996)

Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux: Troisième édition (1996)

"Les effets des échanges et de l'investissement direct international sur l'emploi et les salaires relatifs", *Revue économique de l'OCDE*, 23 (1994)

Politique de contrôle des changes, Centre pour la coopération avec les économies européennes en transition (1993)

Investissement direct international: Politiques et tendances au cours des années 80 (1992)

L'investissement direct étranger et l'industrialisation en Malaisie, à Singapour, à Taiwan et en Thaïlande, Centre de développement de l'OCDE, Paris (1991)

L'investissement étranger direct au Brésil: Son incidence sur la restructuration industrielle, Centre de développement de l'OCDE, Paris (1991)

"Les liens entre investissements directs étrangers et échanges: Données empiriques pour les industries américaines et françaises", *Documents de travail de la DSTI*, OCDE, Paris (à paraître)

3) Examen de l'OCDE sur l'investissement direct étranger

Argentine (1997), Chili (1997), Danemark (1995), Etats-Unis (1995), Finlande (1995), France (1996), Grèce (1994), Irlande (1994), Italie (1994), Norvège (1995), Nouvelle-Zélande (1993), Portugal (1994), Suède (1993), Suisse (1996), *Brésil (à paraître)*

4) Commerce et investissement

Perspectives de l'emploi, OCDE, Paris (juillet 1997)

L'accès au marché après le Cycle d'Uruguay: Perspectives sur l'investissement, la concurrence et la technologie (1996)

Single World, Divided Nations?, Centre de développement de l'OCDE (1996)

Le commerce, l'emploi et les normes de travail (1996)

Trade and Investment Interface (1996) (disponible sur Internet)

"Progrès technique, commerce international et travail peu qualifié", *Revue de la DSTI*, n° 18 (1996)

"Mondialisation, échanges et concurrence" (*L'Observateur de l'OCDE* n° 201, août-septembre 1996)

"Les marchés émergents et la libéralisation des mouvements de capitaux", dans *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 58, décembre 1995

"L'impact du commerce et des mouvements de capitaux sur le travail: Une analyse du cas français", *Revue économique de l'OCDE*, n° 24 (1995)

New Dimensions of Market Access in a Globalizing World Economy (1995)

Investissement direct étranger: Echanges et emploi (1995)

"Réorienter les fonds de retraite vers les marchés émergents", *Cahiers de politique économique* n° 9, Centre de développement de l'OCDE (1994)

Echanges et investissements: Les transplants (1994)

L'investissement et l'Acte final des négociations d'Uruguay: Un premier bilan (1994) (disponible sur Internet)

Performances des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE (1994)

Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement, Centre de développement de l'OCDE (1989)

5) La mondialisation

La mondialisation et l'industrie: Vue d'ensemble et rapports sectoriels (1996)

PME et mondialisation (1996)

"Les défis politiques de la globalisation et de la régionalisation", Cahiers de politique économique n° 11 (1996) *Etude sur l'emploi* (1995)

Le développement du secteur privé: Aperçu des efforts des donateurs (1995)

Appui au développement du secteur privé (1995)

Globalisation et régionalisation: Quels enjeux pour les pays en développement, Centre de développement de l'OCDE (1994)

Mondialisation économique et environnement (à paraître)

Vers une nouvelle ère mondiale: Défis et opportunités, Rapport analytique, OCDE, Paris (à paraître)

Mondialisation et interdépendance à l'horizon 2020: Les pays et populations pauvres peuvent-ils prétendre à la prospérité dans une nouvelle ère fondée sur l'interdépendance?, OCDE, Paris (à paraître)

"Mondialisation, échanges et concurrence" (*L'Observateur de l'OCDE* n° 201, août-septembre 1996)

"Globalization, technology and jobs", discours de M. Shigehara, Secrétaire général adjoint, Londres, 4 juillet 1997

6) Guides de l'investissement

Bélarus (1994), Bulgarie (1996), Estonie (1996), Fédération de Russie (1996), Ouzbékistan (1996), Ukraine (1993 - mise à jour à paraître)

(Ex-République yougoslave de Macédoine, Kazakstan, Lettonie, Lituanie, Mongolie et Ukraine: à paraître)

7) Questions de développement

La privatisation dans les pays en développement: Réflexions sur une panacée, Cahiers de politique économique n° 3, Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1992

L'investissement direct étranger et l'industrialisation en Malaisie, à Singapour, à Taiwan et en Thaïlande, Centre de développement de l'OCDE, Paris (1991)

L'investissement étranger direct au Brésil: Son incidence sur la restructuration industrielle, Centre de développement de l'OCDE, Paris (1991)

"Les défis politiques de la globalisation et de la régionalisation", Cahiers de politique économique n° 11; Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1996

Globalisation et régionalisation: Quels enjeux pour les pays en développement, Centre de développement de l'OCDE, Paris (1994)

Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement, Centre de développement de l'OCDE, Paris (1989)

ANNEXE 1MONDIALISATION DE L'INDUSTRIE: CONCLUSIONS DES
ETUDES SECTORIELLESI. Industrie pharmaceutique

49. La mondialisation de l'industrie pharmaceutique est attestée par la large répartition géographique de la production finale et de la commercialisation et par l'importance de la pénétration étrangère sur les marchés nationaux et des échanges intragroupes. Toutefois, en dehors du sourcing des intrants intermédiaires, les échanges internationaux sont nettement moins importants que dans d'autres branches de production. La mondialisation s'est beaucoup accentuée sous l'effet des acquisitions et fusions transfrontières et des alliances pour la recherche-développement et la commercialisation. La composition et l'utilisation des produits pharmaceutiques ont un caractère essentiellement "universel", mais les marchés sont très fragmentés en raison des règlements nationaux en matière de santé et de prix, de l'incidence différente des diverses maladies et des traditions médicales; d'où une décentralisation des fonctions de production finale, d'homologation et de commercialisation. La mondialisation prend une forme multinationale caractérisée par la concentration de la production, de la finition, du conditionnement et de la commercialisation dans les pays de vente finale, tandis que la recherche-développement reste essentiellement centralisée dans le pays d'origine.

50. Les grandes sociétés européennes et américaines comptant sur leurs propres laboratoires de recherche qui dominent l'industrie et sont actives sur tous les principaux marchés mondiaux ont beaucoup accru leurs investissements à l'étranger à la fin des années 80 et au milieu des années 90. Aux Etats-Unis et en Europe, une proportion importante de ces investissements ont pris la forme de fusions et acquisitions. Entre 20 et 60 pour cent des produits pharmaceutiques vendus dans les grands pays de l'OCDE proviennent de sociétés à capital étranger et la proportion est encore plus élevée dans certains petits pays de l'OCDE et dans les pays en développement. Les ventes des entreprises à capital étranger sur les principaux marchés sont maintenant deux à cinq fois plus importantes que les importations. Au Japon, l'investissement étranger est beaucoup plus considérable dans le secteur pharmaceutique que dans les autres (20 pour cent des ventes proviennent d'entreprises à capital majoritairement étranger) tandis que les entreprises japonaises détiennent une faible part du marché des autres pays de l'OCDE.

51. Dans le secteur pharmaceutique, la recherche-développement reste très centralisée dans le pays d'origine mais la collaboration et les regroupements transfrontières (fusions, acquisitions, coentreprises et alliances stratégiques) aident les entreprises à partager les risques et les coûts de développement des produits, favorisent l'association entre de grandes entreprises et de petites sociétés de biotechnologie et donnent accès à des marchés plus vastes qui permettent de recouvrer les coûts de recherche-développement. Les accords de collaboration internationale visant principalement le développement des produits et la commercialisation se sont multipliés à la fin des années 80, en même temps que l'investissement étranger augmentait. Les Etats-Unis sont de très loin en tête pour ce qui est des alliances entre les grandes sociétés pharmaceutiques et les petites entreprises de biotechnologie.

52. Le commerce international a moins de poids que dans les autres secteurs de production du fait du caractère multinational de la mondialisation, de l'importante pénétration des entreprises étrangères et de la nécessité de localiser la fabrication des produits finis sur le marché final. Les intrants intermédiaires constituent une partie relativement importante des échanges de produits pharmaceutiques (40 pour cent) car les sociétés internationales expédient les ingrédients actifs qui sont utilisés pour la préparation des médicaments dans le pays de consommation. Mais dans l'ensemble, la part des intrants intermédiaires qui est importée reste inférieure à ce qu'elle est dans de nombreux autres secteurs de production, les entreprises préférant produire localement soit pour des raisons stratégiques, soit parce

qu'elles y sont obligées. Les statistiques détaillées du commerce américain des produits pharmaceutiques montrent que les échanges intragroupes représentent une part beaucoup plus élevée des échanges totaux que dans l'ensemble des industries manufacturières parce que les entreprises ont adopté une stratégie d'internationalisation de leurs opérations. Cette part ne semble pas avoir augmenté.

53. La production et les échanges mondiaux sont concentrés dans les pays de l'OCDE. En 1993-1994, les cinq pays qui se classent en tête détenaient 65 pour cent du marché mondial et représentaient près de 60 pour cent des exportations et 40 pour cent des importations. La part des pays en développement, en baisse, s'établissait à environ un cinquième pour les importations et moins encore pour la production et surtout pour les exportations. En revanche, la concentration des entreprises n'est pas très marquée: en 1995, seules les trois plus grandes sociétés détenaient chacune plus de 4 pour cent du marché mondial; aucune ne détenait 20 pour cent d'un marché national important. Toutefois, la position dominante des grandes entreprises est clairement établie. Les dix sociétés qui se classaient en tête en 1995 figuraient déjà parmi les 20 plus grandes sociétés 15 ans plus tôt; la concentration a augmenté récemment et les 20 plus grandes entreprises sont aujourd'hui à l'origine de la moitié des ventes mondiales.

54. Les règlements spécifiques applicables au secteur pharmaceutique sont les principales mesures influant sur l'industrie et faisant obstacle au commerce. Pour des raisons de santé et de sécurité, les administrations nationales contrôlent la mise sur le marché de nouveaux médicaments par des règlements complexes concernant les normes, l'homologation, le conditionnement et l'étiquetage. Toutefois, l'harmonisation internationale des règles et des normes en vue de faciliter et de simplifier l'homologation et l'agrément a beaucoup progressé, ce qui pourrait stimuler l'efficacité de la recherche et du développement.

55. La politique d'industrie et de recherche joue essentiellement un rôle de promotion. Elle peut comporter des financements publics importants de la recherche biomédicale institutionnelle générale et du développement des thérapies, la promotion de consortiums de recherche-développement dans le secteur des biotechnologies et des mesures d'incitation à la création de nouvelles entreprises. En ce qui concerne l'investissement étranger, l'industrie pharmaceutique est assujettie au cadre réglementaire général applicable dans les pays de l'OCDE; il n'y a pratiquement aucune mesure restrictive applicable spécifiquement au secteur de la pharmacie. Certains pays ont appliqué des programmes spécifiques de promotion de l'investissement étranger pour inciter des entreprises étrangères à s'implanter sur leur territoire ou à y accroître leurs opérations.

56. La protection conférée par les brevets joue un rôle très important dans le secteur pharmaceutique; on s'est beaucoup préoccupé de concilier au mieux la protection indispensable des nouveaux produits et la généralisation souhaitable de leur utilisation. La politique de la concurrence vise l'impact des brevets et des licences et cherche à stimuler l'invention tout en garantissant des prix raisonnables à la consommation. La collaboration inter-entreprises pour la recherche-développement est de plus en plus tolérée et elle aboutit graduellement à l'exploitation commune des résultats de cette recherche.

57. Trois tendances actuelles ont un impact majeur sur l'industrie pharmaceutique. Premièrement, les programmes de réduction des dépenses de santé ont pris de l'importance: les gouvernements s'intéressent davantage aux produits génériques et se préoccupent du problème des prix de monopole et de la formation des prix. La nécessité de réduire les coûts a incité les entreprises à constituer des coentreprises internationales pour partager les coûts de recherche-développement et de commercialisation ainsi qu'à pénétrer sur le marché des médicaments génériques et des médicaments en vente libre au moyen d'acquisitions et d'alliances. Deuxièmement, en raison du coût croissant de développement de nouveaux produits, la recherche-développement tendra à s'internationaliser car les entreprises chercheront à utiliser des ressources de plusieurs pays (par exemple dans le domaine des biotechnologies et des infrastructures de recherche) pour élargir leur portefeuille de produits. Enfin, la libéralisation

croissante et l'amélioration des perspectives de l'investissement étranger en Asie de l'Est et en Amérique latine devraient beaucoup élargir le marché des produits pharmaceutiques. Cela pourrait renforcer la mondialisation de l'industrie et réduire sa concentration dans la zone de l'OCDE.

II. Informatique

58. L'industrie informatique est très mondialisée. De toutes les industries à haute technologie, c'est une de celles où les activités transfrontières ont le plus d'importance, qu'il s'agisse des investissements internationaux dans la production, de sourcing international des parties et composants ainsi que de l'équipement périphérique, du commerce intragroupe, ou des alliances internationales. Le secteur est caractérisé par une forte intensité de commerce international.

59. Les entreprises se sont en général développées de façon organique, en exploitant leurs avantages technologiques, plutôt qu'au moyen de fusions et acquisitions. Cela tient à la nature de l'industrie qui a très longtemps été dominée par une très grande entreprise américaine (IBM) et, plus récemment, à l'importance croissante des entreprises japonaises. Cette particularité du secteur date des années 50, quand les grandes sociétés d'équipement électrique européennes et japonaises (et dans une moindre mesure, les sociétés américaines) se sont lancées dans l'industrie informatique.

60. La physionomie de la mondialisation s'est transformée récemment: l'industrie, autrefois dominée par des entreprises établies fournissant de grands systèmes et qui se concurrençaient sur le plan technique en utilisant des systèmes exclusifs, a vu se multiplier de nouveaux venus fournissant de petits systèmes et des ordinateurs personnels qui se faisaient concurrence en optimisant leur fabrication et leur commercialisation et qui utilisaient des systèmes ouverts ou communs.

61. Il y a aussi eu beaucoup de nouveaux entrants dans des produits informatiques spécialisés (stations de travail, superordinateurs, services) et l'industrie a de plus en plus recours au sourcing extérieur des pièces et composants et à l'achat de logiciels à des fournisseurs spécialisés. Des entreprises dominantes qui ont supplanté les fournisseurs traditionnels de matériel produisent des microprocesseurs (Intel) et du logiciel (Microsoft) utilisés avec le matériel de différentes marques. Le développement rapide des nouvelles entreprises cherchant à exploiter les générations successives de progrès technologique, depuis les ordinateurs centraux jusqu'aux mini-ordinateurs, aux ordinateurs personnels et aux micro-ordinateurs, a été particulièrement précoce aux Etats-Unis. La baisse du coût des composants et le développement des réseaux d'unités standard dispersées ont permis de faire des ordinateurs des objets plus conviviaux et plus accessibles, pouvant être vendus à des particuliers. Dans ce nouvel environnement, la commercialisation et la concurrence avec les sociétés d'électronique grand public prendront de plus en plus d'importance à mesure que la distinction classique entre l'informatique, les télécommunications et la radiotélévision continuera de s'estomper.

62. La recherche-développement a un poids considérable dans le secteur de l'informatique (ce poids n'est dépassé que dans une ou deux autres industries, notamment l'aérospatiale). L'effort de recherche-développement est géographiquement concentré: 60 pour cent aux Etats-Unis, un quart au Japon et une part moins importante en Europe. La recherche-développement reste très centralisée dans les pays d'origine des sociétés mères (qui sont en majeure partie américaines et japonaises) mais les grandes entreprises du secteur se sont employées à mettre en place des contrats de collaboration pour le développement. Ces alliances sont généralement construites autour d'entreprises américaines; elles ont continué à se multiplier pendant les années 90, contrairement à ce qui s'est passé dans beaucoup d'autres secteurs.

63. L'industrie informatique est très concentrée dans les pays de l'OCDE, qui représentent à eux seuls près de 80 pour cent de la production et 90 pour cent de la consommation mondiale. Les deux tiers de la production mondiale et près des trois quarts de la consommation sont concentrés dans cinq

pays de l'OCDE qui ensemble représentent près de 60 pour cent des exportations et 55 pour cent des importations. Les économies dynamiques d'Asie sont rapidement devenues des fournisseurs importants, particulièrement de périphériques et de pièces et composants qui sont exportés vers les pays de l'OCDE. Singapour est le troisième producteur et exportateur mondial et les économies dynamiques d'Asie (Corée, Taipei chinois, Hong Kong, Singapour, Thaïlande, Malaisie) représentent 20 pour cent de la production mondiale et le quart des exportations. Les entreprises sont également très concentrées dans ce secteur: la première entreprise mondiale détient près du cinquième du marché mondial (toutefois sa part, qui atteignait 25 pour cent il y a cinq ans, tend à diminuer) et les cinq premières en détiennent près de 40 pour cent.

64. Sauf en ce qui concerne les pays d'Europe, le commerce est plutôt interrégional qu'intrarégional dans ce secteur. Les échanges interrégionaux des pays d'Asie de l'Est et d'Amérique du Nord tendent à être beaucoup plus importants que leurs échanges intrarégionaux; les exportations d'Asie de l'Est (y compris le Japon) sont plus particulièrement orientées vers des marchés extérieurs à la région. La part des exportations intrarégionales de produits de l'industrie informatique n'a guère changé entre 1980 et 1993 dans aucune des trois grandes régions. En revanche, la part des importations intrarégionales a beaucoup baissé en Amérique du Nord et un peu en Europe. Les importations intrarégionales ont beaucoup augmenté en Asie de l'Est parce que certains pays de cette région sont devenus d'importants exportateurs et à cause du développement des réseaux de sourcing dans les pays voisins.

65. Les échanges intragroupes représentent les deux tiers du commerce américain d'ordinateurs et autre matériel de bureautique; cette proportion est beaucoup plus élevée que dans les autres industries manufacturières où elle est à peine supérieure à un tiers. Elle a beaucoup augmenté au cours des années 80 à la suite de l'établissement d'entreprises américaines en Asie de l'Est et d'entreprises d'Asie de l'Est aux Etats-Unis. L'indice des échanges intrabranches a aussi beaucoup augmenté dans le commerce américain des ordinateurs à mesure que celui-ci devenait plus équilibré. L'indice européen des échanges intrabranches est généralement élevé à cause de l'importance du commerce intra-européen. Pour le Japon et les autres pays d'Asie de l'Est, il est très faible en raison des importants excédents commerciaux.

66. La recherche-développement dans le secteur informatique est un domaine important d'intervention des gouvernements. L'importance militaire des ordinateurs et leur rôle vital dans l'infrastructure de l'information a amené les gouvernements à fournir de fortes aides au développement de l'industrie informatique et de la technologie de l'information. Les droits de propriété intellectuelle jouent un grand rôle en protégeant les inventeurs tout en assurant une diffusion rapide de leurs inventions. De nouvelles méthodes ont été mises au point pour étendre la protection aux logiciels; mais les règlements ne sont pas encore uniformes et leur application n'est pas constante; les copies et contrefaçons continuent de se multiplier.

67. Les échanges sont intenses dans le secteur de l'informatique. Malgré l'importance stratégique de cette industrie, les gouvernements hésitent à appliquer des mesures de restriction des échanges en raison des fortes liaisons avec d'autres branches de production. Les droits de douane sont relativement bas et il y a peu de restrictions quantitatives. Il y a toutefois certaines tensions commerciales dues à des difficultés objectives ou subjectives d'accès aux marchés, dont certaines sont réglées par des initiatives bilatérales. La mise en place d'une série de droits antidumping, visant généralement les périphériques et les pièces et composants provenant du Japon et d'autres fournisseurs d'Asie de l'Est, a fait naître des tensions. Il existait jusqu'à récemment d'importantes restrictions à l'exportation des produits de l'industrie informatique, motivées principalement par des raisons de sécurité.

68. Le secteur de l'informatique est voué à se transformer sous l'effet de trois grandes tendances actuelles. Premièrement, les ordinateurs tendent à se banaliser à cause de la baisse rapide du prix du matériel; cette tendance a des chances de se maintenir et les utilisations privées et familiales se

développeront. Cela facilitera une organisation internationale efficace de la production et le sourcing des pièces, composants et périphériques dans les économies dynamiques d'Asie et stimulera la production et les exportations d'autres pays en voie d'industrialisation tels que la Chine, l'Inde et le Brésil. Deuxièmement, les pays de l'OCDE et quelques pays d'Asie en développement rapide disposant d'ingénieurs hautement qualifiés et de techniciens bien formés, et qui sont proches des consommateurs finals et des usagers, conserveront probablement un avantage compétitif pour le logiciel et les services informatiques. Enfin, étant donné la forte intensité de recherche qui caractérise ce secteur, les alliances et consortiums internationaux prendront probablement de l'importance, particulièrement entre entreprises fabriquant les ordinateurs, producteurs de composants et sociétés de logiciels, surtout si de nouveaux marchés se développent du fait de la convergence entre l'informatique, les télécommunications et la radiotélévision.

III. Automobile

69. La mondialisation dans le secteur de l'automobile est caractérisée par:

- la concentration de la production, de la consommation et des échanges au sein des grandes régions de l'OCDE (le commerce intrarégional consiste essentiellement en exportations du Japon vers ces régions);
- le rôle croissant des filiales étrangères et de l'IED qui crée des liens entre entreprises tant à l'intérieur d'une même région que dans des régions différentes, et qui est renforcé par l'intensité des échanges intragroupes (selon les données disponibles, cela est particulièrement apparent entre les Etats-Unis et le Canada);
- une organisation qui est de plus en plus fondée sur des réseaux et des alliances au sein des pays et des régions, mais aussi entre régions. Cette organisation est liée à la tendance croissante au sourcing international des composants ainsi que de la recherche-développement et de la conception des modèles.

70. Bien que l'automobile puisse être considérée comme un produit universel, la régionalisation de la production répond au besoin d'adapter la production aux goûts des consommateurs pour des raisons de concurrence, à la nécessité de respecter des règlements qui diffèrent d'un pays à l'autre et au souci de fournir des services de vente et après-vente de haute qualité. Cette régionalisation n'intéresse pas au même degré tous les pays ni tous les fabricants, mais les trois grands marchés de la zone de l'OCDE (Europe occidentale, Amérique du Nord et Japon) représentent à eux trois plus de 80 pour cent des ventes mondiales d'automobiles de tourisme et 90 pour cent du commerce mondial de véhicules automobiles.

71. Les progrès récents des technologies et des techniques de production ont joué un grand rôle dans le processus de mondialisation. De nouvelles méthodes de production et d'organisation ont été mises en place telles que la production sur commande et à flux tendu, de sorte que la compétitivité dépend de plus en plus de la souplesse et de la rapidité de réaction. De nouvelles stratégies sont apparues à cet effet, consistant à concentrer toutes les opérations en un même endroit, tout en externalisant de plus en plus le sourcing des composants et les services.

72. Ces stratégies font prévoir que la tendance au sourcing international pourrait être freinée par la nécessité de proximité qu'implique la production à flux tendu et que les intrants nécessitant un travail de développement et de personnalisation seront produits localement ou dans la région. Beaucoup des principaux producteurs de pièces et de composants relocalisent leurs activités pour se rapprocher des monteurs comme le montre l'accroissement relatif des exportations intrarégionales de composants, encouragé par les politiques qu'appliquent les gouvernements pour accroître la valeur ajoutée et la teneur

en produits d'origine nationale. Il y a toutefois des limites à l'externalisation, ne serait-ce que parce qu'il est peut-être plus rentable de maintenir dans l'entreprise de montage le contrôle sur les composants essentiels et aussi parce que le modèle "toyotiste" de production rationnelle sur commande est basé sur des liaisons très étroites (ou même une intégration) entre la production des composants et le montage.

73. Depuis une dizaine d'années, les investissements entièrement nouveaux, les acquisitions de petites entreprises spécialisées, l'acquisition de participations minoritaires au capital et la création de coentreprises sont autant de stratégies qui ont amélioré la position relative des principaux monteurs. On a également observé une importante restructuration de l'industrie des composants, autrefois très morcelée, les entreprises se réorganisant pour accroître leur présence dans chacune des trois grandes régions de production. Toutefois, les orientations stratégiques des entreprises de chacune des parties de la triade sont très différentes. Les producteurs japonais ont pénétré sur les marchés américain, européen et asiatique par le biais de nouveaux investissements internationaux tandis que les producteurs américains et européens ont plutôt cherché à renforcer leurs positions en Europe et en Amérique latine et ont pénétré sélectivement de nouveaux marchés en Europe orientale et en Asie. Les investissements directs dans des implantations nouvelles jouent un rôle très important dans l'industrie automobile, mais les stratégies de mondialisation ont favorisé la formation de réseaux complexes de portefeuilles d'actions plutôt que des acquisitions massives par les principales entreprises de montage.

74. La plupart des grandes sociétés de construction automobile produisent ou prévoient de produire dans leurs principaux marchés extérieurs; cette tendance ne fait que s'accroître. L'expansion internationale est encouragée par les politiques des gouvernements, mais les politiques visant à promouvoir l'intérêt national sont de plus en plus complexes en raison de la mondialisation. Alors que traditionnellement elles visaient à aider les entreprises "nationales" à renforcer leur compétitivité internationale et à empêcher les entreprises étrangères d'avoir librement accès aux marchés intérieurs, elles ont de plus en plus pour objectif d'améliorer les liaisons entre les entreprises à capital étranger et les entreprises nationales et d'accroître l'utilisation d'intrants nationaux dans la production des entreprises à capital étranger.

75. La politique des gouvernements dans le secteur de l'automobile utilise abondamment les mesures commerciales. L'autolimitation des exportations et d'autres mesures non tarifaires jouent un rôle particulièrement important. Cela tient en partie au renforcement de la concurrence internationale, à la production excédentaire, et aux tensions existant sur les marchés intérieurs. Outre les facteurs économiques et techniques qui sont les principaux moteurs de la mondialisation, la délocalisation du montage final ainsi que de la production des pièces et composants vers les marchés où le produit fini est vendu est peut-être encouragée par les politiques commerciales des gouvernements, par exemple par les ententes ou accords formels ou informels sur la teneur minimum en produits d'origine nationale (proportion minimum de la valeur ajoutée totale nécessaire pour que le produit puisse être considéré comme d'origine nationale).

76. Les politiques appliquées par les gouvernements pour attirer des investissements étrangers directs ont aussi des effets sur l'emplacement des activités de montage. Beaucoup de pays étudient les moyens d'améliorer les liaisons entre les petits fournisseurs locaux de composants et les grosses entreprises de montage et de renforcer la compétitivité internationale des fournisseurs. Les politiques appliquées dans d'autres domaines, notamment les règlements environnementaux et les normes adoptées pour atteindre des objectifs environnementaux, jouent aussi un rôle de plus en plus important. Pour appliquer ces règlements, de nombreux consortiums de recherche-développement se sont constitués, dans certains cas avec l'appui de l'Etat. Les règlements destinés à protéger l'environnement pourraient influencer les décisions des investisseurs concernant l'emplacement des activités de production.

77. Enfin, bien que la production et les échanges des véhicules automobiles soient concentrés dans la zone de l'OCDE, la production d'automobiles et de pièces s'est développée rapidement dans certains

autres pays (plusieurs économies dynamiques d'Asie et la Chine). Les exportations de certains de ces pays augmentent rapidement, ce qui indique qu'ils ont acquis un avantage comparatif en utilisant des capitaux étrangers, ainsi que des technologies et des moyens de communication modernes. Par le biais de la spécialisation, de l'investissement et du commerce, ils jouent un rôle croissant dans la mondialisation de l'industrie automobile. D'autres pays pourraient devenir des producteurs compétitifs grâce à leur demande intérieure, à la proximité géographique des principaux marchés et à des facteurs économiques tels qu'une main-d'œuvre qualifiée, une infrastructure appropriée et une bonne capacité d'absorption de l'investissement étranger.

IV. Electronique grand public

78. L'industrie de l'électronique grand public produit essentiellement du matériel audio et vidéo de grande consommation nécessitant un degré relativement faible de personnalisation. Cette industrie est dominée par un petit nombre de sociétés qui produisent et commercialisent leur production dans le monde entier et qui partout rivalisent entre elles. Le processus de mondialisation est facile à caractériser en observant les stratégies des leaders mondiaux. Les grands acteurs en présence n'ont adopté que récemment une stratégie internationale, à l'exception de Philips, qui l'a fait très tôt. Le choix des implantations mondiales semble avoir été motivé par deux facteurs principaux agissant dans des directions différentes: d'une part, le souci de rationaliser la production a incité à disperser les activités de production pour maximiser l'efficacité; de l'autre, la concurrence croissante a engendré des pressions protectionnistes qui ont incité à relocaliser certaines opérations, principalement d'Asie en Europe et en Amérique du Nord.

79. L'industrie automobile est très sensible aux économies d'échelle: les coûts unitaires de production diminuent rapidement quand la taille augmente. La demande est très élastique par rapport au prix et les compagnies mondiales rivalisent sans cesse pour s'approprier des parts de marché afin de réduire leurs coûts et d'assurer leur rentabilité. Il existe donc une concurrence farouche sur les trois grands marchés - Europe, Amérique du Nord et Asie. Les obstacles à l'accès aux marchés, y compris les obstacles structurels, ont probablement une grande influence sur les stratégies et les résultats des entreprises.

80. L'industrie de l'électronique grand public a une importance vitale comme moteur technologique de tout le secteur électronique et de l'ensemble de l'économie car elle stimule à la fois l'innovation et le développement d'applications commerciales. Dans ce contexte, la domination du marché mondial par les sociétés japonaises a incité d'autres pays à avoir abondamment recours à des mesures de politique commerciale qui se sont généralement révélées inefficaces quand la concurrence entre les géants du secteur a commencé à s'exercer non plus par le moyen du commerce international mais par des stratégies de mondialisation de la production et de la commercialisation.

81. Le commerce international a continué à augmenter mais il s'est davantage concentré au sein des trois grandes régions citées plus haut, sous l'effet des investissements étrangers. Il a été en partie remplacé par une production locale avec sourcing international, de sorte que le commerce des composants, en pleine expansion, s'est en partie substitué à celui des produits finis. Le déclin relatif des échanges interrégionaux de produits électroniques grand public, et en particulier des exportations d'Asie de l'Est et du Japon vers l'Europe et l'Amérique du Nord, s'explique en grande partie par l'accroissement parallèle des flux d'investissements et par le lancement d'opérations de production régionales.

82. L'électronique grand public tend à comprendre de plus en plus de composants de haute technicité: microprocesseurs, mémoire et autres circuits. Les entreprises de ce secteur sont souvent caractérisées par une forte intégration verticale: elles conçoivent, produisent et vendent elles-mêmes plusieurs composants électroniques. C'est donc un secteur à forte intensité de capital et de

recherche-développement, surtout pour les produits haut de gamme. La généralisation de l'automatisation a beaucoup amélioré la productivité.

83. Le coût croissant du développement des produits et des infrastructures de production a rendu plus difficile l'entrée dans ce secteur. D'où la multiplication des alliances internationales et leur importance croissante, qui ont transformé les stratégies mondiales des géants du secteur. Ces alliances permettent aux entreprises de partager le coût et le risque des programmes coûteux de recherche-développement et de réduire leurs gammes de produits de façon à maximiser leur compétitivité en concentrant leurs efforts sur les productions pour lesquelles elles sont le plus compétentes.

84. Les protagonistes du secteur considèrent le monde comme leur marché de référence; ils se sont dotés de stratégies mondiales très complexes pour exploiter tous les créneaux les plus avantageux et les techniques les plus rentables en choisissant judicieusement leurs emplacements et en développant la collaboration inter-entreprises. Toutefois, leurs stratégies sont entravées et influencées par des facteurs tels que l'environnement macro-économique, notamment les taux de change relatifs et par les politiques des gouvernements, en particulier en matière de commerce et de technologie.

V. Métaux non ferreux

85. Le secteur des métaux non ferreux présente depuis longtemps les caractères typiques d'une industrie "mondialisée", à savoir:

- la large répartition géographique des gisements de minerais;
- la forte proportion de la production qui entre dans le commerce international;
- le recours à l'investissement étranger pour développer les opérations minières et métallurgiques grâce à des transferts de capital et de technologie.

86. La stratégie des grandes entreprises consiste généralement à assurer l'approvisionnement de leurs fonderies et raffineries en minerais et concentrés grâce à l'intégration en amont.

87. Les années 70 et 80 ont marqué un tournant dans l'organisation industrielle de ce secteur. Si les trois facteurs mentionnés plus haut restent importants, le caractère de la mondialisation d'industries des métaux non ferreux s'est transformé à plusieurs égards:

- l'intégration en amont des grandes entreprises s'est atténuée du fait de l'émergence de producteurs dans les pays en développement et d'autres entreprises minières indépendantes;
- les opérations de fonderie et de raffinage se sont déplacées vers un certain nombre d'emplacements particulièrement appropriés en raison du bas prix des intrants essentiels tels que l'électricité;
- la mondialisation de la métallurgie a accru l'importance des échanges, en particulier de métaux non façonnés mais aussi de métaux façonnés, de demi-produits et de métaux recyclés;
- l'investissement étranger direct a cédé la place à diverses formes de partage des risques (associations dans le cadre de consortiums et de coentreprises ou nouvelles structures de participation croisée qui ne se limitent ni à une seule activité économique, ni à un seul continent ni à un seul type de métal);

- des coentreprises et des accords de collaboration ont été mis en place pour certaines opérations en aval.

Aluminium et demi-produits en aluminium

88. Après la deuxième guerre mondiale, le secteur de l'aluminium était un oligopole composé entièrement de producteurs intégrés, avec des mines de bauxite et des usines d'aluminium captives. Les chocs pétroliers des années 70, et la forte baisse de la production qui a suivi ont provoqué la disparition de plusieurs entreprises aux Etats-Unis et le démantèlement de l'industrie japonaise de l'aluminium primaire. Les six géants du secteur ayant abandonné leur stratégie de domination, la concentration des entreprises s'est atténuée, ce qui a réduit les obstacles à l'entrée et accéléré l'émergence de nouveaux producteurs indépendants. A la fin des années 80, la plupart des grandes entreprises avaient réduit leur dépendance à l'égard du métal primaire, soit en renforçant les activités d'aval qui offraient de plus grandes marges soit en se diversifiant horizontalement pour entreprendre des productions dans des secteurs connexes tels que les céramiques, les matières plastiques ou d'autres matériaux de pointe. Beaucoup de nouvelles entreprises à capital mixte sont apparues dans le secteur de la fonderie dans des emplacements choisis pour tirer parti d'intrants moins coûteux.

89. La mondialisation de l'industrie de l'aluminium a changé entre la crise du début des années 70 et la fin des années 80. Les stratégies de déconcentration et de déverticalisation adoptées par les anciens géants de l'oligopole ont consisté notamment à faire l'impasse sur leur approvisionnement en métal: d'où une diminution du rôle relatif des ventes de métal entre entreprises affiliées et une réduction des échanges à l'intérieur des principaux grands groupes, les entreprises s'adressant désormais à des sources indépendantes pour s'approvisionner en aluminium primaire. En revanche, certaines entreprises de taille moyenne se sont lancées dans des coentreprises pour créer de nouvelles fonderies ou agrandir des fonderies existantes afin de mieux assurer leur approvisionnement en métal, ce qui pourra les amener à accroître leurs échanges intragroupes. Dans l'ensemble, les échanges transfrontières ont augmenté. A l'échelle mondiale, le ratio exportations/production d'aluminium a doublé en 20 ans; depuis 1991, près de la moitié de la production d'aluminium est exportée.

90. Pour profiter des sources d'énergie moins coûteuses, la capacité de fusion primaire s'est non seulement déplacée, mais aussi dans une certaine mesure dispersée dans un plus grand nombre de pays. Les investissements étrangers sont répartis entre un nombre de partenaires plus important afin de partager les risques de projets qui peuvent coûter 1 à 2 milliards de dollars.

91. Dans le cas des demi-produits, la concentration des entreprises semble s'être accentuée mais la dispersion géographique s'est poursuivie, plusieurs entreprises nord-américaines ayant acquis des participations en Europe et plusieurs entreprises européennes ayant investi dans la production de demi-produits aux Etats-Unis. La proportion de la production de demi-produits qui est exportée a doublé depuis 20 ans. Dans plusieurs pays de l'OCDE, l'indice des échanges intrabranche d'aluminium façonné est en augmentation, ce qui indique une tendance à la spécialisation de la production des demi-produits. Plus récemment, des alliances stratégiques transfrontières sont apparues pour exploiter les atouts respectifs des sociétés de production automobile et des sociétés de production d'aluminium en vue des futurs modèles d'automobiles à base d'aluminium. Les membres de ces alliances sont des entreprises japonaises de production d'acier et d'aluminium (liées à l'industrie automobile), les entreprises américaines de production d'aluminium et japonaises de production d'aluminium et d'acier et plusieurs entreprises européennes de production d'aluminium et d'automobiles.

92. Globalement, la production d'aluminium est une industrie mondialisée pour ce qui est des échanges et de l'investissement étranger; toutefois, on ne constate guère d'augmentation du sourcing extérieur ni des nouvelles alliances telles que les accords de collaboration (par exemple pour partager les coûts de recherche-développement). La personnalisation de la production est sans objet dans le

secteur de l'aluminium car il n'y a qu'un petit nombre de tailles standard de lingots et d'alliages. D'un autre côté, l'IED semble de plus en plus prendre la forme de coentreprises auxquelles participent des petites et moyennes entreprises. En revanche, pour les demi-produits, la mondialisation tend à s'accroître en ce sens que le sourcing extérieur (l'approvisionnement en lingots) se généralise, les réseaux inter-entreprises deviennent plus denses et les entreprises travaillent directement avec leur clientèle pour personnaliser les produits. Des alliances transfrontières commencent à se former pour optimiser la technologie, la production et la commercialisation.

93. Le principal moteur de l'essor rapide du secteur de l'aluminium est depuis un certain temps et restera à l'avenir la fonderie secondaire et le recyclage des déchets; d'où la multiplication de fonderies secondaires alimentées essentiellement par un réseau de centres locaux de collecte: le sourcing est donc local.

94. Bien qu'il n'existe généralement pas de lois et règlements visant spécifiquement le secteur des métaux non ferreux, ce secteur est très largement touché par des mesures horizontales. La réglementation des investissements dans les entreprises exploitant les ressources naturelles tend à se libéraliser et comme les pays disposant d'énergie peu coûteuse sont avides d'investissements étrangers, ceux-ci subissent peu de retard. Les politiques en matière de technologie et notamment l'appui à la recherche-développement visent à promouvoir la recherche dans des domaines spécifiques ou à rationaliser les activités privées et publiques par une action de coordination. Comme le secteur des métaux non ferreux et en particulier de l'aluminium est vorace en électricité, les conditions offertes par les monopoles publics d'électricité à leurs gros clients relèvent de décisions politiques qui influent sur la compétitivité: on peut citer à cet égard la pratique courante consistant à moduler le prix de l'électricité en fonction de celui de l'aluminium.

95. La politique de la concurrence a été jusqu'ici très importante pour le secteur de l'aluminium et les autres métaux non ferreux. Etant donné les fusions et acquisitions qui tendent depuis une dizaine d'années à accroître la concentration des entreprises produisant des demi-produits en aluminium, il semble que la législation en matière de concurrence risque de faire obstacle aux projets ultérieurs de rationalisation de l'industrie.

96. Les différends commerciaux sont moins fréquents dans le secteur des métaux non ferreux que dans celui des autres métaux. Les questions des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits ont été discutées lors du Cycle d'Uruguay. La réduction des droits sur l'aluminium hautement élaboré n'a pas beaucoup progressé et la proposition tendant à éliminer les droits sur l'aluminium primaire n'a pas été adoptée. En ce qui concerne le métal, les lingots continuent d'être protégés par un droit de 6 pour cent dans l'Union européenne. L'Australie, le Canada et le Japon ont renoncé à leurs crêtes tarifaires sur les demi-produits et l'Union européenne a réduit les droits qu'elle applique à certains demi-produits. Etant donné l'importance croissante des échanges de déchets d'aluminium, les restrictions à l'exportation risquent de redevenir un problème comme par le passé.

97. Les effets de la politique de l'environnement sont incontestablement aujourd'hui le plus grave sujet de préoccupation de l'industrie. En plus des problèmes d'environnement de première génération, qui ont des effets sur la compétitivité, des substitutions rendues nécessaires par la réglementation des émissions et de la responsabilité d'éliminer les déchets dangereux, on voit apparaître de nouveaux problèmes concernant les expéditions de matières premières secondaires qui pourraient être strictement réglementées en vertu de certaines législations nationales et des conventions internationales relatives à l'environnement.

VI. Sidérurgie

98. Dans le secteur de la sidérurgie, la mondialisation prend principalement trois formes: sourcing international des matières premières; commerce international; alliances interentreprises et investissement étranger. Depuis la deuxième guerre mondiale, des aciéries ont été construites aussi bien dans des pays pauvres en ressources que dans des pays riches en ressources et beaucoup sont donc obligées d'importer leurs matières premières. Plus du quart de la production d'acier fini traverse des frontières internationales. Plus récemment, la mondialisation a pris la forme de coentreprises, de fusions et acquisitions et d'alliances stratégiques, principalement entre entreprises américaines et japonaises et entreprises européennes.

99. La sidérurgie a connu de grands bouleversements et de profondes mutations depuis le début des années 70; il faut s'attendre à ce qu'elle continue à évoluer et à se transformer, notamment en ce qui concerne la croissance et la production, les technologies, les matières premières, le commerce international et l'investissement étranger.

100. Parmi les principaux problèmes de la sidérurgie dans la zone de l'OCDE, on peut citer la baisse de la consommation, la surcapacité, la concurrence des importations en provenance d'Europe centrale et orientale, la baisse des prix et la réduction des effectifs employés. Face à ces problèmes, beaucoup d'entreprises sidérurgiques un peu partout dans le monde utilisent la législation commerciale nationale pour protéger le marché intérieur contre les aciers vendus à bas prix ou subventionnés.

101. A l'échelle mondiale, il pourrait y avoir une expansion de l'industrie sidérurgique dans les pays en développement alors que la capacité de production continuera à stagner ou diminuer dans les pays industrialisés. D'une façon générale, la croissance devrait être freinée par les progrès technologiques intervenus tout au long de la filière, qui ont réduit la quantité d'acier brut nécessaire pour fabriquer les produits finis. S'il y a une croissance dans les pays industrialisés, elle sera probablement le fait non des gros producteurs intégrés, mais des mini-usines plus efficaces. La possibilité d'expansion de ces dernières dépendra toutefois des disponibilités de ferraille ou de produits de remplacement et de leurs prix.

102. Les disponibilités des principales matières premières (minerai de fer, charbon et ferraille) varient. Les entreprises sidérurgiques d'Extrême-Orient continuent à importer toutes leurs matières premières et l'Europe occidentale évolue dans ce sens. Le Brésil et l'Australie conserveront leur position dominante sur le marché d'exportation, qui représente quelque 400 millions de tonnes par an. Les échanges resteront nécessaires également pour le charbon et la ferraille.

103. Malgré les nombreuses mesures appliquées pour restreindre le commerce de l'acier, la proportion de la production qui entre dans le commerce international a augmenté (lentement) pendant les années 70 et 80. Pour les années 90 et au-delà, les perspectives sont mal définies. D'un côté, les sidérurgistes des pays industrialisés tendent à s'approvisionner partiellement en demi-produits, réduisant ainsi leurs importations de minerais de fer et les pollutions que produisent les cokeries et les hauts fourneaux. Il faut donc s'attendre à une expansion des échanges de demi-produits en acier au cours de la prochaine décennie. En ce qui concerne les produits finis, les perspectives sont moins nettes; certains facteurs tendraient à favoriser une expansion des échanges tandis que d'autres au contraire réduiront leur importance. Ce qui semble clair, c'est que les pays en développement, dont la production d'acier augmentera, réduiront leurs importations en provenance des pays industrialisés.

104. Des investissements étrangers considérables sont effectués dans les entreprises sidérurgiques des pays industrialisés pour moderniser les installations afin de réduire les coûts, d'accroître la productivité et d'améliorer la qualité. Dans les pays en développement, les investissements sont destinés à augmenter la capacité de production.

105. Etant donné les problèmes structurels du secteur sidérurgique, les interventions publiques sont fréquentes: restrictions quantitatives des importations, droits antidumping et droits compensateurs, subventions, réglementation des prix, promotion des exportations, etc. Des mesures prises dans d'autres domaines (par exemple la politique de l'environnement) ont aussi eu des effets sur la compétitivité de la sidérurgie.

106. La politique des gouvernements a influé sur les modalités de la mondialisation de la sidérurgie. Par exemple, des droits de douane faibles ou nuls sur les intrants ont stimulé le sourcing international; de même, les politiques en matière d'investissement et de concurrence ont favorisé l'investissement étranger direct et les alliances intergroupes.

107. En ce qui concerne les politiques commerciales, beaucoup de pays ont recours à des mesures de restriction des importations d'acier et, étant donné les problèmes d'ajustement à long terme du secteur sidérurgique, des pressions dans ce sens pourraient continuer de s'exercer. La conclusion d'un accord multilatéral sur l'acier pourrait à long terme réduire le recours aux procédures antisubventions. Les procédures antidumping pourraient également diminuer du fait des alliances stratégiques et des coentreprises qui rendront les sidérurgistes moins enclins à accuser leurs partenaires étrangers de pratiques commerciales déloyales. L'ouverture des marchés qui résultera des accords issus du Cycle d'Uruguay devrait réduire les discriminations de prix pratiquées par les producteurs sur les différents marchés nationaux; cela devrait aussi tendre à réduire les motifs de procédures antidumping.

108. Les décisions des entreprises mondialisées en matière de production, de commerce et d'investissement (y compris la création ou la fermeture d'usines) auront un effet direct sur les pays dans lesquels elles opèrent. Les gouvernements chercheront peut-être à concilier les intérêts de ces entreprises (qui pourraient investir à l'étranger pour maximiser leur efficacité) avec l'intérêt national (qui consiste à promouvoir l'activité économique sur le territoire national).

109. L'importance croissante des mini-usines et l'accroissement de la production sidérurgique dans les pays extérieurs à l'OCDE tendent à réduire la concentration de l'industrie à l'échelle mondiale. Toutefois, la multiplication des investissements et des alliances intergroupes observée récemment indique une tendance inverse. Les gouvernements pourraient se préoccuper des conséquences de cette croissance des investissements sur la concurrence et de son effet sur l'efficacité globale de l'industrie.

110. L'analyse de la mondialisation du secteur sidérurgique indique que les règlements environnementaux pourraient avoir des effets notables sur la structure des investissements et du commerce international dans ce secteur. Plus les règlements nationaux en matière d'environnement seront différents, plus ils pourront avoir d'effets sur la production, le commerce et l'investissement (par exemple en incitant à développer la production et l'investissement là où les règlements sont le moins restrictifs).

VII. Vêtements

111. La mondialisation dans le secteur du vêtement se manifeste par la pénétration croissante des vêtements importés sur les marchés nationaux (mondialisation de l'offre) et par une nouvelle tendance à séparer géographiquement les opérations de montage des opérations préalables. Le commerce des textiles, qui fournit les intrants nécessaires à la production de vêtements, est considérable; il a augmenté à peu près au même rythme que les exportations totales mondiales depuis 1975. Le commerce des pièces taillées prêtes au montage est relativement limité mais il est en pleine expansion dans le contexte des régimes d'accès préférentiel aux marchés. Le commerce des parties de vêtements montées est négligeable et ne figure généralement pas en tant que rubrique distincte dans les systèmes de classification commerciale. L'expansion du commerce des textiles et des vêtements s'est produite dans un contexte de commerce administré caractérisé par des restrictions quantitatives discriminatoires et des droits de douane élevés appliqués aux importations en provenance des pays à bas coût. La protection des textiles

avait le même effet qu'un impôt sur la production nationale de vêtements et a peut-être réduit les options ouvertes à ce secteur et la qualité de ses produits.

112. L'investissement étranger direct et l'effort de recherche-développement sont relativement faibles par rapport à l'importance du secteur du vêtement dans l'économie. On a constaté que les investissements à l'étranger étaient en corrélation étroite avec les régimes d'accès préférentiel aux marchés établis par certains pays de l'OCDE qui, en pratique, n'ont profité qu'à un petit nombre de pays à bas coût. Les échanges intragroupes sont restés modestes et concentrés dans les opérations bénéficiant des régimes d'accès préférentiel. On n'observe que des cas isolés de fusions, d'intégration verticale et d'alliances stratégiques, dont on ne saurait dégager une tendance.

113. Les obstacles à l'entrée sont plus faibles que dans pratiquement toutes les autres branches de production: le secteur du vêtement est donc caractérisé par une multitude de petites et moyennes entreprises produisant un nombre restreint de catégories d'articles. A la suite des changements structurels des années 80 et du début des années 90, les petites et moyennes entreprises ont adopté des processus de production plus souples. Les grandes entreprises se sont dotées de technologies de pointe, ont concentré leur production dans les gammes de produits permettant des économies d'échelle et ont accru leur recours à la sous-traitance pour réduire les coûts directs de main-d'oeuvre et les besoins de capital. Pendant les années 80, malgré les mesures protectionnistes, la concurrence s'est intensifiée dans le secteur du vêtement à cause de l'accroissement des importations, de la multiplication des petits producteurs et de la réduction du poids des grandes entreprises dans la production totale.

114. Le progrès technologique a profondément modifié les opérations précédant le montage mais non les opérations de montage elles-mêmes qui sont caractérisées par une forte intensité de main-d'oeuvre. Le développement des systèmes de confection et de coupe assistées par ordinateur a permis d'intégrer les opérations préalables au montage et d'accroître considérablement la productivité. En ce qui concerne le montage lui-même, les machines à coudre classiques offrent encore suffisamment de flexibilité pour permettre à la plupart des fabricants de conserver leur rentabilité dans un secteur dominé par la mode et où la production se fait en petites séries. L'utilisation des réseaux modernes de télécommunication a facilité la séparation entre les opérations de montage et les opérations précédentes sans perte de qualité ni d'efficacité. Cette séparation s'est effectuée aussi bien à l'intérieur des marchés nationaux qu'à l'échelle mondiale.

115. Les activités de recherche-développement en vue de mettre au point des procédés entièrement automatisés n'ont pas débouché sur des applications commerciales. Il est très difficile de résoudre les problèmes techniques inhérents aux manipulations complexes de matériaux sans rigidité. Toutefois, des progrès techniques ont été réalisés pour des fonctions uniques. L'automatisation pourrait transformer graduellement la fabrication des vêtements, actuellement caractérisée par une forte intensité de main-d'oeuvre, en une industrie à forte intensité de capital. Les professionnels estiment en général que même s'il y a une percée technologique, une grande partie des opérations de montage continueront à être effectuées au moyen des technologies classiques en raison de la nature même de l'industrie de la confection, qui est caractérisée par la production de séries limitées.

116. Pendant les années 80, la structure de l'industrie a été influencée par plusieurs facteurs qui ont notamment influé sur l'emplacement des établissements de production et sur l'emploi. Les nécessités de la gestion à flux tendu, des systèmes électroniques de vente au détail et de la demande en évolution rapide ont amené les fabricants de vêtements à s'adapter à la production en petites séries, à des commandes moins importantes et à des cycles de production-commercialisation plus courts. Ils ont modifié en conséquence leurs procédés de production. Ces transformations structurelles ont avantagé les producteurs locaux parce qu'ils peuvent garantir des délais de livraison plus courts que leurs concurrents étrangers. Toutefois, les ventes au détail de vêtements sont de plus en plus concentrées entre les mains de grands groupes de commercialisation, qui sont mieux à même de comparer la

production nationale aux articles importés. Cette concentration favorise les fabricants étrangers chaque fois que les délais de livraison ne sont pas une considération prioritaire.

117. La moyenne simple des droits de douane appliqués après le Cycle de Tokyo est un mauvais indicateur du niveau de protection dont bénéficie la production de vêtements dans les pays de l'OCDE. En effet, elle ne fait pas apparaître les crêtes tarifaires non plus que le fait que plusieurs arrangements régionaux déjà en place ou en cours d'établissement prévoient le libre-échange des vêtements entre les pays de l'OCDE participants. Cependant, les obstacles tarifaires n'étaient pas le principal instrument utilisé pour protéger le secteur du vêtement: plusieurs pays de l'OCDE appliquaient des restrictions quantitatives discriminatoires aux importations de vêtements en provenance de pays à bas coût dans le contexte de l'Arrangement multifibres. L'équivalent tarifaire moyen des contingents de l'Arrangement multifibres est estimé à quelque 25 pour cent pour les vêtements et 15 pour cent pour les textiles.

118. Malgré la protection des marchés des pays de l'OCDE, la part des importations de vêtements de ces pays provenant de pays non membres de l'OCDE a beaucoup augmenté, passant de 44,3 pour cent en 1975 à 61,3 pour cent en 1992. L'essentiel de cette augmentation a eu lieu avant 1985; toutefois, la part des pays non membres de l'OCDE a continué à augmenter après cette date, encore qu'à un rythme plus lent. En ce qui concerne les importations de vêtements de l'OCDE, la Chine a beaucoup augmenté sa part du marché depuis 1985, aux dépens d'autres pays non membres de l'OCDE, notamment Hong Kong et la Corée du Sud.

119. Les échanges intrarégionaux de vêtements ont augmenté dans toutes les grandes régions du monde et en particulier en Asie de l'Est. C'est en Europe (entre pays de la Communauté européenne et de l'Accord européen de libre-échange) qu'ils ont le plus d'importance: en 1991, ils ont représenté 83,9 pour cent du total.

120. L'intervention de l'Etat dans le secteur du vêtement a principalement consisté à assurer une protection contre la concurrence étrangère. Les gouvernements sont aussi intervenus par des programmes modulés visant à remédier à des problèmes spécifiques des petites et moyennes entreprises par des actions horizontales - assistance au développement régional, recherche-développement, activités de formation.

ANNEXE 2TENDANCES RECENTES DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGERTendances récentes de l'investissement direct étranger¹

121. Les flux d'investissement direct en direction et en provenance des pays de l'OCDE ont légèrement diminué en 1996 par rapport au niveau atteint en 1995. En 1996, les flux de sortie d'investissement direct en provenance des pays de l'OCDE ont atteint 259 milliards de dollars, et les flux d'entrée 197 milliards de dollars (tableau 1).² Ces niveaux sont en légère baisse par rapport au record de 1995, mais ils n'avaient jamais été atteints auparavant (graphique 1). Lorsque l'on disposera de la totalité des données concernant les pays non membres de l'OCDE, on pourrait constater que le record de 1995 a même été dépassé. La persistance de flux élevés semble montrer que le processus de mondialisation, déclenché en partie par l'investissement direct international, ne montre guère de signes de ralentissement. La tendance à la mondialisation est encore plus prononcée si l'on envisage les fusions et acquisitions, qui ont régulièrement progressé pendant les années 90 et semblent en passe d'atteindre des records en 1997.

122. Comme l'IED comprend à la fois les nouveaux investissements et les fusions et acquisitions, il est vulnérable aux cycles économiques dans les pays d'accueil comme dans les pays d'origine. La longue période d'expansion ininterrompue de l'activité économique dans de nombreux pays, notamment aux Etats-Unis, a donc donné un élan durable à l'investissement direct international. La mondialisation actuelle est le résultat de plusieurs facteurs à long terme, étroitement associés, notamment les efforts persistants de libéralisation dans les pays de l'OCDE et dans les autres pays, les changements technologiques et l'évolution des stratégies des plus grandes entreprises du monde, qui cherchent activement à pénétrer sur des marchés sur lesquels elles étaient sous-représentées, ou qui offrent de meilleures perspectives de croissance.

123. La déréglementation, la démonopolisation, les privatisations et la réforme des régimes des échanges et de l'investissement étranger sont les principales raisons du niveau élevé de l'investissement direct international au cours des années 90. La récente vague de fusions internationales dans le secteur des télécommunications et des transports aériens illustre le formidable élan que la déréglementation a donné à l'IED. Cet élan a été encore renforcé par les privatisations, les investisseurs étrangers obtenant des participations importantes et parfois le contrôle d'entreprises privatisées. D'après les estimations de l'OCDE, les recettes produites par les privatisations à l'échelon mondial ont atteint un montant record de 88 milliards de dollars en 1996, dont 68 milliards de dollars proviennent des pays de l'OCDE.³ Dans de nombreux pays, notamment les petits pays de l'OCDE et les pays en développement, la vente d'entreprises publiques à des investisseurs étrangers a représenté la majeure partie de l'investissement en provenance de l'étranger ces dernières années.

124. En dépit de phases de ralentissement cycliques, la tendance mondiale de l'IED s'autoperpétue dans une certaine mesure à condition que la libéralisation ne régresse pas. Comme les entreprises multinationales intensifient leur présence dans le monde entier, les fournisseurs de biens et de services (producteurs de composants ou banques par exemple) arrivent souvent dans leur sillage, parfois sur la requête explicite de l'entreprise cliente. En outre, lorsqu'une entreprise investit à l'étranger, ses concurrents font souvent de même, au risque d'accroître la surcapacité sur un marché donné. L'expansion mondiale des institutions financières et des entreprises de télécommunication permet également de réduire les coûts d'exploitation d'une entreprise mondiale, de même que les multinationales servent de courroie de transmission et facilitent le développement d'autres échanges et d'autres investissements en facilitant le passage de l'information entre les pays.

I. Performances de l'IED en 1996

125. La légère diminution des *flux sortants* d'IED en provenance de l'OCDE en 1996 est essentiellement imputable à la forte baisse des investissements à l'étranger des entreprises d'Allemagne, des Etats-Unis et de Suède. La plupart des autres pays d'origine ont maintenu leurs investissements à l'étranger au niveau élevé de 1995. Les entreprises britanniques ont investi à l'étranger un montant record en 1996, confirmant la deuxième position du Royaume-Uni parmi les plus gros investisseurs à l'étranger, après les Etats-Unis. Exprimés en yen, les investissements en provenance du Japon ont progressé de plus de 20 pour cent pour la troisième année consécutive, mais ils n'atteignent que le tiers du niveau record de 1990. Bien que les sorties d'IED des Etats-Unis aient baissé en 1996, les entreprises américaines sont restées les investisseurs les plus actifs à l'étranger, comme c'est le cas depuis six ans (et la plupart des années depuis la fin de la deuxième guerre mondiale). Depuis 1990, les entreprises américaines ont investi directement à l'étranger plus de 400 milliards de dollars, soit plus d'un quart du total des sorties de capitaux d'investissement de l'OCDE.

126. L'observation des flux de sortie par secteur montre que les entreprises manufacturières américaines ont dans l'ensemble beaucoup moins investi à l'étranger en 1996 qu'en 1995, alors que leurs placements en produits financiers (à l'exclusion du secteur bancaire), en produits d'assurance et dans le secteur de l'immobilier ont presque doublé. Une grande partie de l'instabilité des sorties d'IED des Etats-Unis depuis plusieurs années est due aux investissements dans le secteur financier et dans le secteur des assurances. Quant aux entreprises japonaises, leurs investissements dans le secteur manufacturier comme dans les autres secteurs ont enregistré une très forte croissance à la fin des années 80, suivie d'une très forte chute au début des années 90. La différence entre les deux secteurs est toutefois que les activités manufacturières ont rapidement repris leur essor et atteint un nouveau record en 1995, alors que les autres secteurs sont encore bien en deçà des niveaux atteints précédemment.

127. L'augmentation des investissements japonais à l'étranger dans le secteur manufacturier depuis quatre ans résulte de plusieurs facteurs, notamment l'appréciation du yen, la reprise de la croissance au Japon et à l'étranger, et la nécessité pour les entreprises japonaises de continuer à accroître la part de leur production qui est réalisée à l'étranger pour rattraper les niveaux atteints par la plupart des autres grands pays d'origine. Depuis 1994, l'Asie est la destination favorite de l'IED en provenance des entreprises manufacturières japonaises, suivie de près par les Etats-Unis. La croissance rapide des investissements japonais en Europe à la fin des années 80, qui avait suscité la peur d'un "défi japonais", s'est ralentie depuis. Les entrées d'IED en provenance du Japon n'ont totalisé en moyenne que 2 milliards de dollars par an au cours des quatre dernières années, alors que les investissements des entreprises japonaises en Asie et aux Etats-Unis dans le secteur manufacturier ont atteint 8 milliards de dollars pour chaque région l'année dernière. Le Royaume-Uni est toujours et de loin la destination favorite de l'investissement japonais en Europe.

128. La tendance des *flux entrants* montre des divergences substantielles entre les pays de l'OCDE. La progression de 34 milliards de dollars pour les Etats-Unis et le Royaume-Uni a été plus que compensée par une chute de 43 milliards de dollars des entrées d'IED en Australie, au Canada, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Suède. La plus forte baisse d'IED a été enregistrée en Allemagne, où les bénéfices réinvestis des entreprises étrangères ont été négatifs en 1996.⁴ Les flux de sortie importants associés aux entrées négatives ont fait de 1996 une année record pour les sorties nettes d'IED en provenance d'Allemagne. En revanche, les chiffres préliminaires indiquent que les entrées d'IED aux Etats-Unis, notamment en provenance des entreprises européennes, ont atteint un niveau record. Les investissements directs japonais aux Etats-Unis sont restés en 1996 bien inférieurs aux niveaux de 1989 et 1990, mais ont néanmoins été égaux au total cumulé des trois années précédentes. Les entrées d'IED au Japon restent à un niveau relativement faible, mais il est douteux que les chiffres reflètent la totalité des activités des entreprises étrangères au Japon. En effet, les entreprises américaines ont déclaré avoir investi 9 milliards de dollars au Japon au cours des quatre dernières années, et on

estime qu'en 1996, les acquisitions d'entreprises japonaises par des entreprises étrangères ont atteint 4,8 milliards de dollars.⁵ Aucun de ces flux ne semble totalement intégré dans les statistiques japonaises.

129. Ce sont l'Allemagne, le Japon et le Royaume-Uni qui ont enregistré les flux de sortie nets les plus importants en 1996. Le tableau 2 montre les flux nets cumulés pour chaque pays membre depuis 1990. L'OCDE dans son ensemble est investisseur net dans le reste du monde, les sorties nettes en direction des pays non membres de l'OCDE ayant atteint en moyenne près de 60 milliards de dollars par an pendant les années 90. Le solde du flux d'investissement est négatif pour à peu près la moitié des pays de l'OCDE et positif pour l'autre moitié. De manière générale, dans la zone de l'OCDE, les pays les plus grands et les plus riches ont tendance à investir davantage à l'étranger qu'ils ne reçoivent d'investissement de l'étranger. Pour les pays plus petits, l'investissement net à l'étranger dépend de leur degré d'industrialisation. Parmi les pays de taille plus modeste, ce sont surtout ceux qui sont spécialisés dans les industries qui se prêtent à la mondialisation par le biais de l'IED, comme l'industrie chimique et l'agro-alimentaire en Suisse par exemple qui ont d'importants investissements à l'étranger. Dans ces pays, une poignée de très grosses entreprises peut être à l'origine de flux substantiels de sortie d'IED.

130. Le classement du tableau 2 n'a aucune valeur normative. L'investissement étranger et l'investissement à l'étranger peuvent tous deux apporter des avantages très importants, et il n'y a pas d'équilibre optimal *a priori* entre les deux. En outre, de nombreux pays gros investisseurs nets à l'étranger figurent néanmoins parmi les principaux pays d'accueil d'IED; c'est notamment le cas des Etats-Unis, du Royaume-Uni et de l'Allemagne. Par ailleurs, les comparaisons n'ont qu'une valeur limitée - comme toujours quand il s'agit de l'IED - parce que la définition de l'IED varie tellement d'un pays à l'autre que des variations substantielles peuvent résulter uniquement de différences de méthodes statistiques.

131. Bien que les pays membres de l'OCDE investissent beaucoup plus dans les pays tiers qu'ils ne reçoivent de capitaux en provenance de ces pays, ils sont les pays d'accueil de l'IED les plus importants au monde. La part de l'OCDE dans le total mondial des entrées, qui avait diminué pendant les années 90, a remonté en 1995 à 70 pour cent, soit un niveau équivalent au niveau atteint il y a dix ans. Le tableau 3 montre les entrées cumulées par pays pendant la dernière période de cinq ans pour laquelle des données complètes sont disponibles. Les Etats-Unis ont été un pôle d'attraction privilégié de l'investissement direct au cours des années 90, en partie du fait de la dimension de leur économie. Les pays membres de l'OCDE sont prédominants parmi les 20 principaux pays d'accueil, ce qui n'est pas surprenant étant donné le poids de ces pays dans l'économie mondiale. En ce qui concerne les pays non membres de l'OCDE, seule la Chine figure parmi les dix premières destinations. Les Etats-Unis et la Chine ont donc recueilli plus de 30 pour cent du total des entrées mondiales d'IED au cours des années 90, les cinq premiers pays en ont absorbé la moitié et les dix premiers pays les deux tiers.

132. Les flux globaux sont donc concentrés sur un petit nombre de pays. Bien que la distribution inégale des flux mondiaux d'IED puisse inquiéter les pays d'accueil qui ne figurent pas en haut de la liste du tableau 3, il n'existe pas nécessairement de relation directe entre le niveau d'investissement qu'un pays reçoit et les avantages qui sont tirés de cet investissement. Ces avantages dépendent du contexte dans lequel l'investissement est effectué, et notamment de la politique en matière de commerce et de concurrence, ainsi que de la relation entre la taille de l'investissement de l'étranger et le total de l'investissement privé dans le pays d'accueil.

Fusions et acquisitions

133. Les fusions et acquisitions représentent l'essentiel des flux totaux d'investissement direct. Aux Etats-Unis, par exemple, les acquisitions ont représenté 85 pour cent de l'investissement étranger en 1995, alors que les nouvelles implantations n'ont contribué qu'à hauteur de 15 pour cent. Suite à la plus grosse opération de fusion intervenue en 1996 pour une valeur de plus de 30 milliards, le poids des fusions et acquisitions transfrontières dans les flux totaux d'IED devrait augmenter encore à l'avenir.⁶ A tous égards, les fusions et acquisitions ont atteint un record en 1996. Elles concernent le plus souvent deux entreprises opérant sur un même marché, généralement caractérisé par une culture d'entreprise propice et par un marché boursier important et actif.

134. On estime que les fusions et acquisitions transfrontières ont atteint le montant record de 263 milliards de dollars en 1996, après huit ans de croissance ininterrompue.⁷ Les acquisitions transfrontières ont suivi la voie tracée par les fusions au niveau national. Le total des opérations de fusions et d'acquisitions transfrontières est nettement inférieur à celui des fusions d'entreprises américaines, qui ont dépassé 420 milliards de dollars en 1996.⁸ Les fusions internationales et nationales sont motivées par des considérations analogues, mais il existe néanmoins certaines différences de priorité selon que la fusion porte ou non sur des entreprises de pays différents. Les fusions internationales se produisent notamment lorsque les marchés sont encore fragmentés et que l'acquisition d'une entreprise locale permet un accès plus rapide au marché étranger visé. Les fusions nationales sont davantage motivées par le désir de réaliser des économies d'échelle, mais il peut aussi arriver que les marchés nationaux soient fragmentés. L'intégration mondiale se poursuivant, le regroupement des entreprises va progressivement devenir une considération plus importante que la diversification géographique, même pour les fusions internationales.

135. Certains des facteurs qui ont suscité cette croissance spectaculaire des fusions et des acquisitions pendant les années 90 sont propres à un secteur ou à un pays particulier, mais la plupart ont un caractère général. Grâce aux progrès technologiques et aux réformes économiques survenus dans pratiquement tous les pays ces dix dernières années, et notamment à la libéralisation des régimes du commerce et de l'investissement, les marchés géographiques et les marchés de produits convergent, et les entreprises réagissent par l'intégration. Parmi les grandes fusions transfrontières, de nombreuses opérations ont eu lieu dans le secteur des télécommunications, où des ex-sociétés nationales essaient d'atteindre une dimension mondiale après le démantèlement ou la privatisation des monopoles nationaux. Ce sont les mêmes motifs qui sont à l'origine des regroupements dans le secteur des transports aériens. Parmi les autres facteurs d'ordre général, on peut citer la croissance économique, l'augmentation des cours des actions et le désir des entreprises de se dessaisir des filiales opérant dans des secteurs non liés à leur activité de base.

136. Etant donné le poids des opérations de fusions et d'acquisitions dans l'IED, elles influencent fortement la direction des flux totaux. Ce sont donc les pays qui ont des marchés boursiers importants et une culture d'entreprise propice aux acquisitions, comme les Etats-Unis et le Royaume-Uni, qui sont en général les principaux pays d'accueil et d'origine des entreprises multinationales. Les fusions et acquisitions d'entreprises aux Etats-Unis (y compris les opérations purement nationales) sont plus importantes que le total des fusions et des acquisitions (nationales et internationales) dans le reste du monde. De même, les entreprises anglaises sont souvent les acquéreurs les plus actifs aux Etats-Unis et dans le reste de l'Europe. En 1996, les acquisitions d'entreprises britanniques par des investisseurs étrangers ont représenté en valeur plus du double des acquisitions d'entreprises dans le pays européen arrivant en deuxième position.

137. Le fait que les Etats-Unis et le Royaume-Uni utilisent la même langue et partagent une culture d'entreprise qui met l'accent sur les intérêts des actionnaires explique en grande partie pourquoi leurs flux bilatéraux d'investissement sont en général les plus importants du monde: en 1996, ils atteignaient

35 milliards de dollars. L'importance des fusions et des acquisitions dans le total des flux d'IED et le rôle déterminant de la culture d'entreprise pour promouvoir ces opérations permettent de comprendre pourquoi certains pays sont plus favorisés que d'autres en tant que pays d'origine ou pays d'accueil des multinationales. Il n'est donc peut-être pas recommandé d'utiliser les flux d'IED comme critère de l'approbation par les milieux d'affaires des mesures adoptées par le pays d'accueil. Dans la plupart des cas, les flux d'IED s'effectuent dans les deux directions, et en fonction de la disponibilité des entreprises ciblées et des conditions d'acquisition dans chaque pays.

II. Investissement direct international au cours des années 90

138. L'examen de l'évolution des flux en 1996 ne donne qu'une image partielle des tendances de l'investissement direct international. L'investissement direct est encore plus instable que les autres formes d'investissement, et il convient donc de ne pas tirer de conclusions trop hâtives à partir d'une seule année. Le présent chapitre analyse les tendances des années 90, période pendant laquelle les sorties de capitaux des pays de l'OCDE ont été supérieures aux sorties de capitaux cumulés des 30 années précédentes en valeur nominale.

139. Les Etats-Unis restent le pays d'accueil le plus important, mais leur part a beaucoup diminué depuis 1987, année où ils recevaient environ la moitié du total mondial des investissements étrangers directs (graphique 2). Depuis un certain temps, l'Union européenne attire davantage d'IED que les Etats-Unis et que toute autre région. La majeure partie de cet investissement direct est intra-européen. Les flux d'IED entre pays de l'Union européenne, dynamisés par la perspective du marché unique et favorisés par des facteurs mondiaux, se sont développés pendant la deuxième moitié des années 80. Si l'on ne tient pas compte des flux intra-Union européenne, l'Europe reçoit moins d'investissements étrangers que l'Amérique du Nord et l'Asie. L'Amérique latine et les pays en développement d'Asie ont reçu pendant la période à l'examen (les années 90) des montants beaucoup plus importants d'investissement de l'étranger que pendant les années 80. De nombreux pays d'Asie ont reçu de gros investissements étrangers au cours des années 90, mais la croissance spectaculaire des entrées de capitaux en Asie est partiellement imputable à l'émergence de la Chine. Les flux d'investissement direct à destination de ce pays dépassent maintenant les flux à destination du reste de l'Asie en développement. La progression de la Chine en quelques années seulement a dans une certaine mesure incité les pays du reste de l'Asie désireux d'attirer l'investissement de l'étranger à adopter une politique plus ouverte.

140. Le graphique 3 montre les flux d'IED par pays ou région d'origine depuis 1985.⁹ Les Etats-Unis restent le pays d'origine le plus important pour les entreprises multinationales, mais les investissements à l'étranger des entreprises de l'Union européenne ont augmenté. De même que les entrées d'IED, les flux sortants des pays de l'Union européenne sont demeurés pour l'essentiel intracommunautaires. Si les flux d'IED entre pays de l'Union européenne se sont maintenus à des niveaux élevés pendant les années 90, les flux sortants de l'Union ont été inférieurs aux niveaux de la fin des années 80. Il en résulte que les entreprises européennes investissent désormais au sein de l'Union européenne à peu près deux fois plus que dans le reste du monde. Les Etats-Unis sont de loin la principale destination extra-européenne, souvent pour des acquisitions de sociétés américaines. Une part croissante des flux de sortie de l'Union européenne a eu l'Europe centrale et orientale comme destination. Les flux de sortie d'IED du Japon sont également en diminution par rapport aux années précédentes, et ils se recentrent davantage sur l'Asie et l'Amérique du Nord. Les pays en développement d'Asie sont devenus une source majeure d'investissement, essentiellement du fait de l'investissement en provenance de Hong Kong à destination de la Chine. La majeure partie de cet investissement reste au sein de la région.

141. Le reste de ce chapitre évoque les avantages relatifs, pour les principaux investisseurs de l'OCDE, des trois principales régions pour l'investissement net de l'étranger: l'Amérique latine, l'Europe centrale et orientale et les économies émergentes d'Asie. Chacune de ces régions comprend certains pays récemment devenus membres de l'OCDE. L'analyse cherche à répondre à deux questions.

Premièrement, pour chacun des principaux investisseurs de l'OCDE, quelle est l'importance de chaque région par rapport aux deux autres? Deuxièmement, au sein de chaque région, quelle est l'importance de chaque investisseur par rapport aux autres grands investisseurs de l'OCDE? Les graphiques 4 à 6 montrent l'importance relative de l'Asie, de l'Amérique latine et de l'Europe centrale et orientale pour les investisseurs des Etats-Unis, du Japon et de l'Union européenne.

142. Ce qui ressort immédiatement de ce type de comparaison, c'est que les entreprises européennes et américaines ne montrent pas de préférence marquée pour l'Asie ou l'Amérique latine. Les flux à destination de ces deux régions ont énormément augmenté au cours des années 90. Seules les entreprises japonaises montrent une préférence nette pour l'Asie. L'Europe centrale et orientale est le premier choix des entreprises européennes; elle n'est pas la destination favorite des investisseurs américains mais ces derniers s'y intéressent de plus en plus, et elle est d'une importance négligeable pour les multinationales japonaises.

143. Les flux de sortie d'IED en provenance des Etats-Unis à destination des pays en développement d'Asie et les flux à destination de l'Amérique latine ont évolué de façon comparable sur plusieurs années (graphique 4). Les flux de sortie en provenance des Etats-Unis à destination de ces deux régions étaient d'une importance négligeable au début des années 80, en partie du fait de la crise de la dette qui assombrissait les perspectives de croissance et conduisait à des restrictions plus importantes aux activités des entreprises étrangères. En 1995, les investissements américains ont dépassé 9 milliards de dollars en Amérique latine et 8 milliards de dollars dans les économies émergentes d'Asie. La baisse des investissements directs des Etats-Unis dans ces deux régions en 1996 a été spectaculaire en termes absolus comme en termes relatifs. En Asie, cette baisse résulte essentiellement d'une baisse des investissements américains dans le secteur de l'électronique en Malaisie et dans les industries mécaniques à Singapour. En Amérique latine, l'investissement direct des Etats-Unis a beaucoup diminué dans le secteur de la chimie en Argentine et dans les industries mécaniques au Brésil. Il convient de ne pas interpréter l'ampleur de ces mouvements comme une brusque perte d'intérêt des multinationales américaines pour l'une ou l'autre de ces régions. La taille de chaque investissement a augmenté ces dernières années, surtout en cas de privatisation d'entreprises cibles, et les flux annuels sont donc plus instables que par le passé. Des flux d'un montant de quelques milliards de dollars à destination d'une région peuvent résulter de décisions d'investissement prises par une poignée de très grosses multinationales. Parce que ces entreprises n'investissent pas un montant constant chaque année dans chaque région, les flux d'investissement sont nécessairement irréguliers.

144. L'investissement des entreprises japonaises en Asie a pris son véritable essor en 1985. Pendant les années 70, les investissements à destination de cette région concernaient souvent l'exploitation des ressources naturelles ou l'implantation d'industries protégées par des barrières douanières sur de grands marchés en développement. Les investissements récents se sont davantage orientés vers les marchés régionaux et mondiaux. Pendant la deuxième partie des années 80, la moitié des investissements du Japon en Asie ont eu pour destination les quatre pays nouvellement industrialisés (le Taipei chinois, Hong Kong, la Corée et Singapour). Ces destinations ont été ensuite délaissées en faveur de marchés en développement d'Asie du Sud-Est. A partir de 1995, la Chine a reçu davantage d'IED que ces deux groupes de pays. Et de fait, si l'investissement direct japonais à destination de la Chine est passé à presque zéro en 1990 à plus de 4,5 milliards de dollars cinq ans plus tard, l'investissement japonais dans le reste de l'Asie en 1995 est resté au même niveau qu'à la fin des années en 1980 (graphique 5). L'investissement japonais en Amérique latine a diminué en moyenne annuelle par rapport au niveau record de la fin des années 80, et l'Europe centrale et orientale n'a pas réussi à attirer une présence japonaise importante.

145. Le graphique 6 montre les flux de sortie d'IED en provenance de l'Union européenne vers ces trois régions. Les données relatives à l'Amérique latine sont calculées à partir d'un groupe de six pays représentant les principales destinations de l'investissement direct européen dans la région

(Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Mexique et Venezuela) de façon à exclure l'effet des centres financiers extraterritoriaux situés dans les Caraïbes. Les investissements de l'Union européenne dans les trois principales régions destinataires d'IED ont augmenté rapidement pendant les années 90, avec une légère préférence pour l'Europe centrale et orientale, préférence qui s'est accentuée en 1995. En tant que groupes, les trois régions ont bénéficié de flux d'IED en croissance régulière en provenance de l'Europe de l'Ouest, le niveau passant de 2 milliards de dollars en 1986 à 18 milliards de dollars en 1995. Etant donné les gros projets d'investissement des sociétés automobiles européennes en Amérique latine, la croissance rapide en Asie et le regain d'intérêt pour l'Europe de l'Est, ces tendances sont appelées à durer, sauf récession dans les pays d'origine ou dans les pays d'accueil. Ce sont les investisseurs allemands qui sont les plus actifs en Europe de l'Est, alors que l'Espagne est l'investisseur le plus important en Amérique latine, surtout dans les secteurs récemment privatisés tels que ceux des télécommunications et des transports aériens, mais également dans le secteur bancaire. Les autres pays européens sont plus actifs dans le secteur de l'automobile.

146. Les graphiques précédents comparent chaque région du point de vue du pays d'origine. Les graphiques 7 à 9 illustrent au contraire les flux d'IED en provenance de ces régions, du point de vue du pays d'accueil. Quelle est l'importance des investisseurs américains, japonais et de l'Union européenne dans chacune de ces trois régions? Les résultats semblent confirmer l'opinion générale, qui est que les plus gros investisseurs en Amérique latine, en Asie et en Europe de l'Est sont des investisseurs originaires de ces mêmes régions. Ce sont donc les entreprises américaines qui sont les plus actives en Amérique latine, les entreprises de l'Union européenne qui sont les plus actives en Europe centrale et orientale, et les entreprises japonaises qui sont les plus actives en Asie. Les entreprises des Etats-Unis sont les mieux représentées dans les trois régions, alors que la présence japonaise en Europe de l'Est est négligeable et que les entreprises européennes sont en dernière position en Asie. Ce qui est surprenant, c'est que c'est en Asie, qui est pourtant considérée comme une "chasse gardée" des entreprises japonaises, que le déséquilibre entre les trois grands groupes d'investisseurs est le moins flagrant. Et de fait, même les investissements du Japon en Asie sont modestes en comparaison des investissements que les entreprises originaires d'autres pays d'Asie entreprennent dans leur propre région.

147. Les chiffres de l'IED sont entachés de trop d'incertitudes pour que l'on puisse tirer des conclusions fermes des tendances illustrées dans les graphiques 7 à 9. Certaines entreprises américaines et japonaises par exemple peuvent investir en Europe de l'Est par l'intermédiaire de leurs filiales établies en Europe de l'Ouest. Dans la plupart des cas, cet investissement sera comptabilisé comme un flux d'IED intra-européen, quel que soit le propriétaire final de l'entreprise qui investit. Il peut en aller de même pour les autres régions, et c'est le cas pour les investissements européens et japonais au Mexique par le biais de filiales établies aux Etats-Unis. En outre, bien que les investisseurs soient le plus souvent originaires de la région géographique destinataire, les investissements des entreprises situées dans les deux autres principales régions d'origine progressent souvent aussi.

148. L'IED du Japon fait exception. Il se développe sans faiblir en Asie, mais ne montre aucun signe de croissance en Europe de l'Est ni en Amérique latine. Les entreprises japonaises ont investi des montants très importants au Mexique et au Brésil, et considèrent peut-être que leur présence sur ces marchés est suffisante à court terme. En Europe de l'Est, les investisseurs japonais sont en général restés sur leurs gardes, estimant peut-être que l'avantage potentiel d'être parmi les premiers investisseurs est annulé par le risque de s'établir dans une région qui est encore en transition. L'enquête annuelle de l'Eximbank sur les intentions d'investissement des entreprises japonaises montre que les seuls pays ne faisant pas partie de l'Asie, qui figurent sur la liste des dix destinations favorites de l'IED japonais pour les trois prochaines années à venir, sont les Etats-Unis et le Royaume-Uni. Quant aux investissements envisagés pour les dix prochaines années, seuls les Etats-Unis et le Mexique sont présents sur cette liste, les autres destinations étant toutes asiatiques. En tête de cette liste figurent la Chine, l'Inde et le Viet Nam. On peut donc s'attendre à une régionalisation durable des flux d'IED dans un proche avenir. L'essor important des investissements japonais en Asie n'exclut cependant pas celui des investissements européens et américains dans cette région. Il aurait même plutôt tendance à les stimuler.

NOTES

1. Cet article a été rédigé par Stephen Thomsen, économiste à la Division des mouvements de capitaux de l'OCDE, des investissements internationaux et des services.
2. Ces totaux n'incluent pas les chiffres pour la Suisse. Comme les entreprises suisses ont fait plusieurs acquisitions importantes à l'étranger en 1996, les chiffres totaux pour les pays de l'OCDE se rapprocheront sans doute de ceux de 1995 lorsque les données relatives à la Suisse auront été incluses.
3. "Tendances récentes des privatisations", *Tendances des marchés des capitaux*, volume 66, OCDE, Paris, mars 1997.
4. Comme il avait été observé dans l'étude effectuée l'année dernière sur les tendances de l'IED, les entrées d'IED enregistrées par les Bundesbank sont souvent très inférieures à celles communiquées par le pays investisseur.
5. "La valeur des opérations transfrontières de fusions et d'acquisitions à l'échelon mondial atteint de nouveaux sommets", *KPMG International Home Page* (<http://www.kpmg.com/>), *Virtual Library*, février 1997.
6. Les estimations de la valeur des opérations de fusions et d'acquisitions s'inspirent souvent des chiffres cités par la presse, bien que dans certains cas, le prix exact de l'acquisition ne soit pas divulgué. Il n'existe pas de concordance stricte et exacte entre la valeur des opérations de fusions et d'acquisitions internationales et les flux d'IED. Les données relatives à l'IED figurant dans les tableaux de la balance des paiements n'intègrent que la part de l'acquisition qui est financée soit par la société mère, soit par les bénéfices réinvestis des sociétés affiliées déjà établies dans le pays d'accueil. Les données relatives aux opérations de fusions et d'acquisitions ont l'avantage d'être disponibles presque immédiatement, alors que les données relatives à l'IED figurant dans la balance des paiements sont souvent divulguées avec un retard considérable.
7. "La valeur des opérations transfrontières de fusion et d'acquisition à l'échelon mondial, atteint de nouveaux sommets", *KPMG International Home Page* (<http://www.kpmg.com/>), *Virtual Library*, février 1997.
8. *Acquisitions Monthly*, février 1997.
9. Les flux de sortie intra-Union européenne ne correspondent pas nécessairement aux flux d'entrée intra-Union européenne dans le graphique précédent, en raison des différences de méthodologie de la comptabilisation de l'IED en Europe.

Tableau 1

Flux d'investissements directs dans les pays de l'OCDE
(en millions de dollars)

	Flux entrants			Flux sortants		
	1994	1995	1996 p)	1994	1995	1996 p)
Australie	3 951	14 193	6 067	5 291	4 064	1 518
Autriche	1 314	636	3 719	1 201	1 043	1 064
Belgique-Luxembourg	8 345	10 638	11 048	747	11 503	7 248
Canada	7 259	10 739	6 696	7 414	5 747	7 561
République tchèque	869	2 562	972	120	37	26
Danemark	4 889	4 179	1 379	4 040	3 018	2 845
Finlande	1 578	1 063	1 219	4 297	1 681	3 551
France*	10 975	13 357	14 383	10 896	10 694	17 734
Allemagne	1 548	12 050	-3 243	17 134	38 573	27 883
Grèce	981	1 053
Hongrie	1 144	4 453	1 631	49	43	10
Islande	-	14	1	23	24	5
Irlande	422	621	1 736
Italie	2 236	4 817	3 454	5 109	5 732	5 476
Japon	888	41	222	17 938	22 628	23 468
Corée, République de	758	1 240	1 169	2 075	3 120	2 977
Mexique	10 972	6 963	5 598
Pays-Bas	7 345	10 766	3 317	17 088	12 412	9 991
Nouvelle-Zélande**	2 792	2 922	2 772	2 039	-167	1 530
Norvège	1 359	1 644	3 437	2 145	2 844	5 341
Pologne	1 875	3 659	2 768	29	42	27
Portugal	1 254	695	608	283	689	771
Espagne	9 428	6 256	6 638	3 897	3 529	3 370
Suède	6 347	14 375	5 461	6 686	11 215	4 470
Suisse	3 368	2 187		10 798	12 176	..
Turquie	637	935	558	78	163	291
Royaume-Uni	10 497	22 810	32 766	28 251	42 676	43 717
Etats-Unis	49 760	60 236	83 950	54 465	95 509	88 304
TOTAL OCDE	152 790	215 104	198 326	202 093	288 994	259 178

* France - Rupture de série. A partir de 1996, les données sont basées sur une nouvelle méthodologie.

** Nouvelle-Zélande - Les données pour 1995 et 1996 sont basées sur l'année fiscale s'achevant en mars.

p) La plupart des données pour 1996 sont provisoires.

Source: OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*.

Tableau 2

Flux cumulés nets dans les pays de l'OCDE (sorties-entrées) 1990-1996

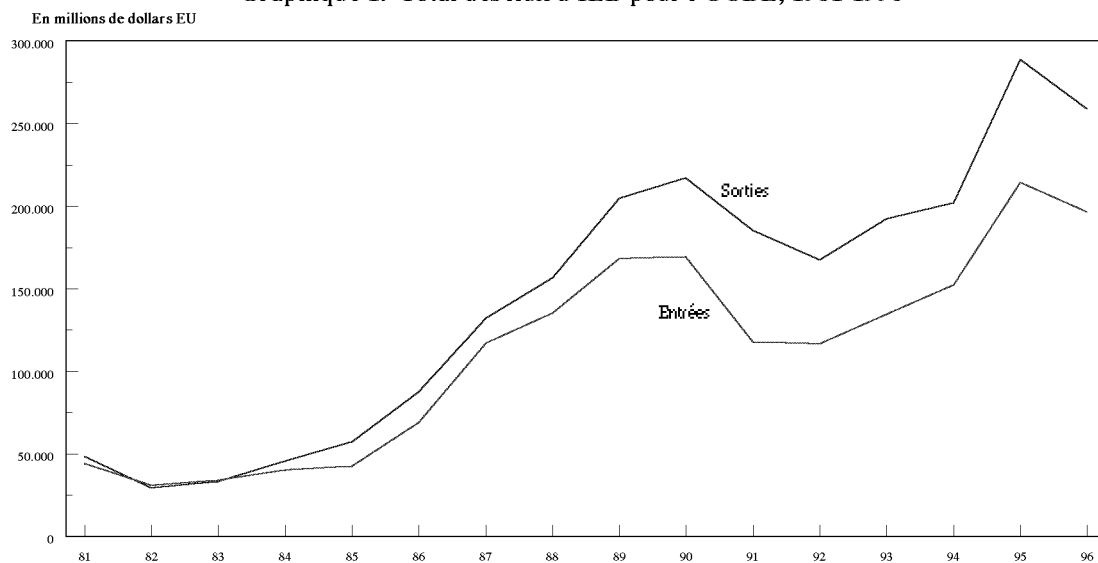
(millions de dollars EU)

Japon	166 634
Allemagne	144 576
Etats-Unis	95 693
Royaume-Uni	47 362
Pays-Bas	38 958
Suisse (90-95)	37 368
France	31 103
Italie	18 136
Suède	7 647
Finlande	7 099
Corée	6 389
Norvège	3 050
Danemark	1 055
Autriche	1 000
Islande	25
Canada	-4 130
Turquie	-4 713
République tchèque	-5 756
Grèce*	-6 295
Irlande	-6 317
Portugal	-7 871
Nouvelle-Zélande	-9 151
Pologne	-10 864
Hongrie	-12 717
Belgique-Luxembourg	-21 221
Australie	-25 940
Mexique*	-34 112
Espagne	-46 984
Total	410 024

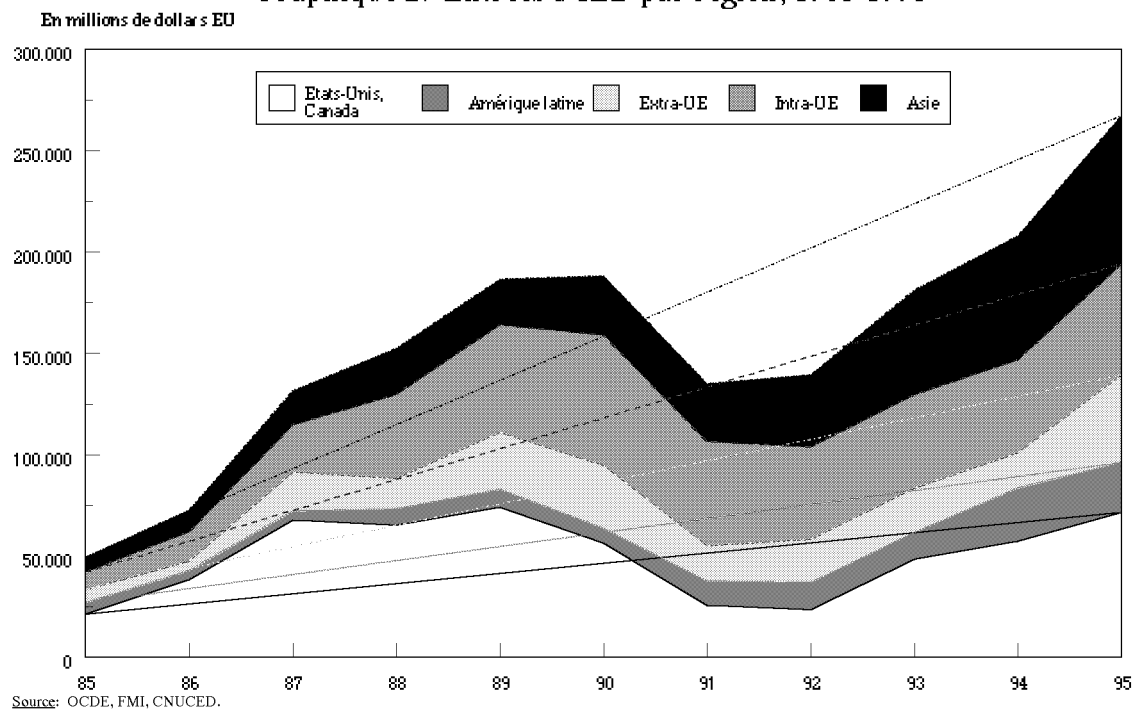
* Les données se rapportent seulement aux flux entrants.

Source: OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*.

Graphique 1. Total des flux d'IED pour l'OCDE, 1981-1996*

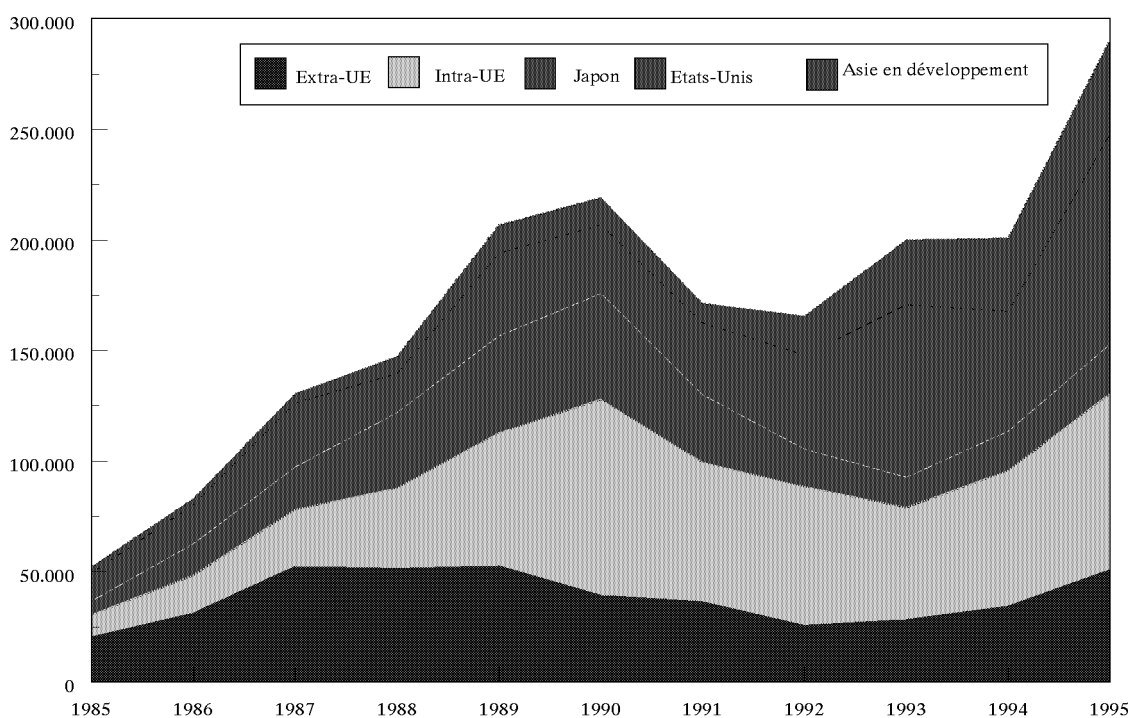


Graphique 2. Entrées d'IED par région, 1985-1995



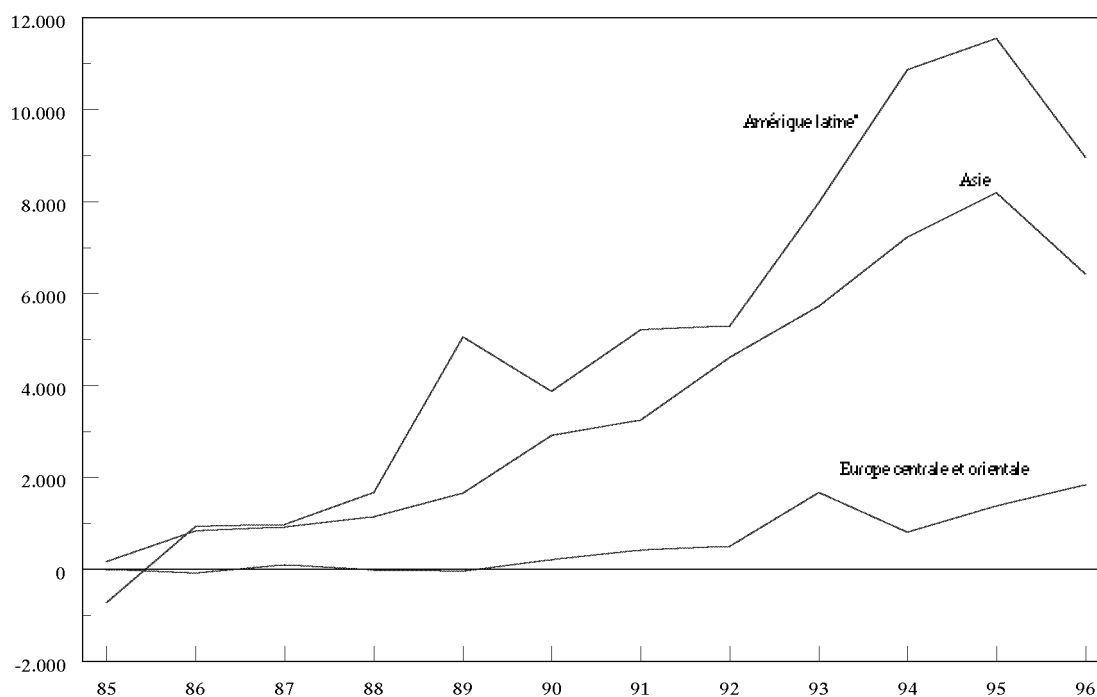
Graphique 3. Sorties d'IED par région, 1985-1995

En millions de dollars EU

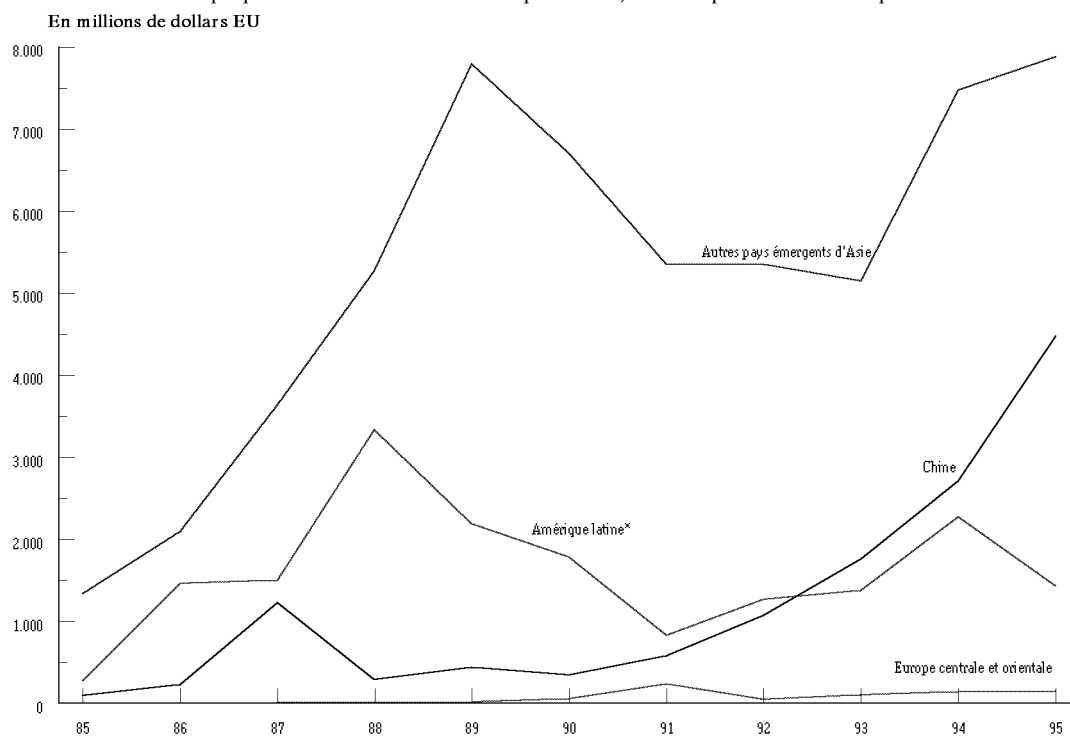


Graphique 4. Investissement direct des Etats-Unis en Asie, en Amérique latine et en Europe de l'Est

En millions de dollars EU



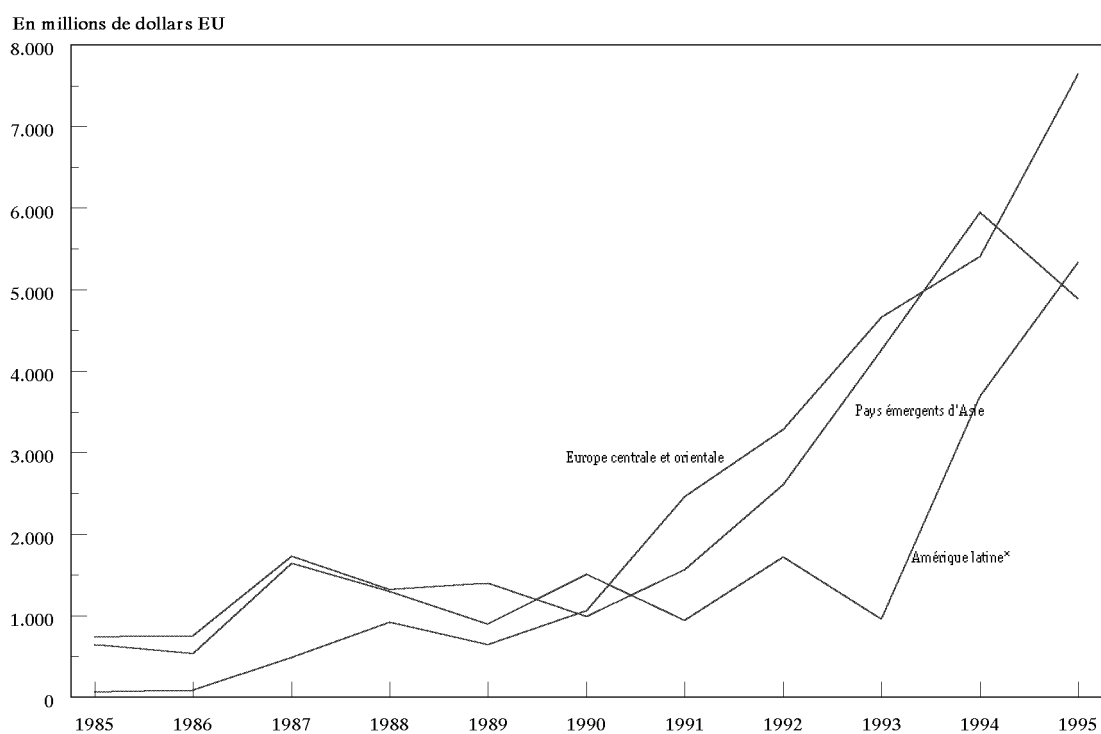
Graphique 5. Investissement direct du Japon en Asie, en Amérique latine et en Europe de l'Est



*A l'exclusion des centres financiers extraterritoriaux et de Panama.

Source: OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*.

Graphique 6. Investissement direct de l'Union européenne en Asie, en Amérique latine et en Europe de l'Est

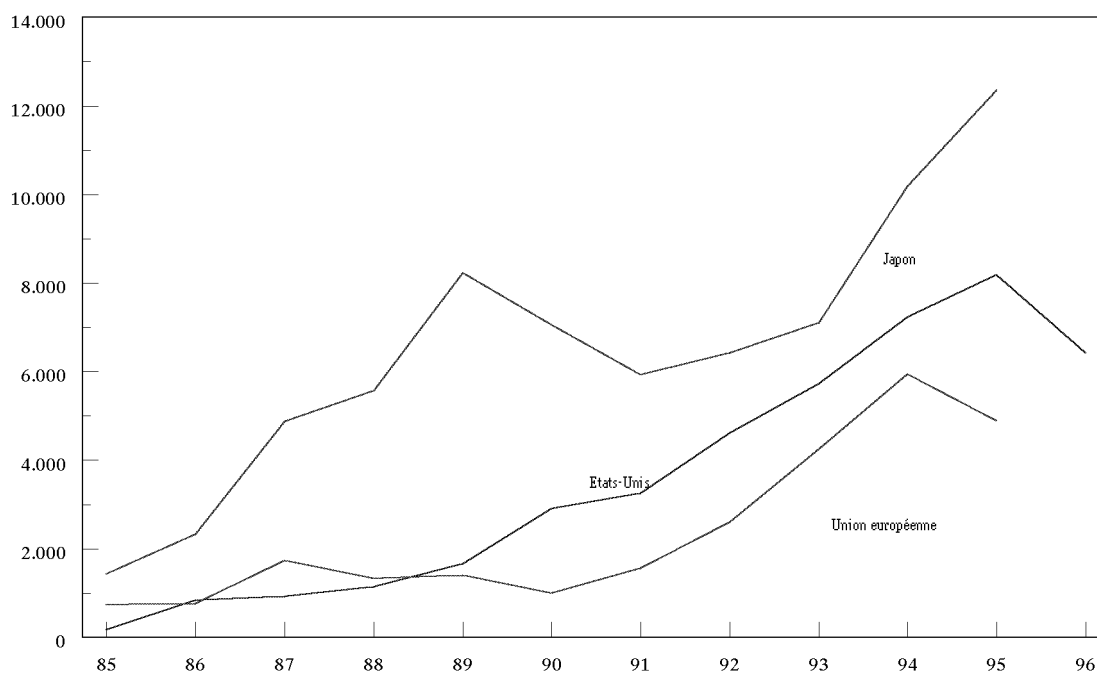


*A l'exclusion des centres financiers extraterritoriaux.

Source: OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*.

**Graphique 7. Sorties d'IED à destination des pays émergents d'Asie
par investisseur principal de l'OCDE**

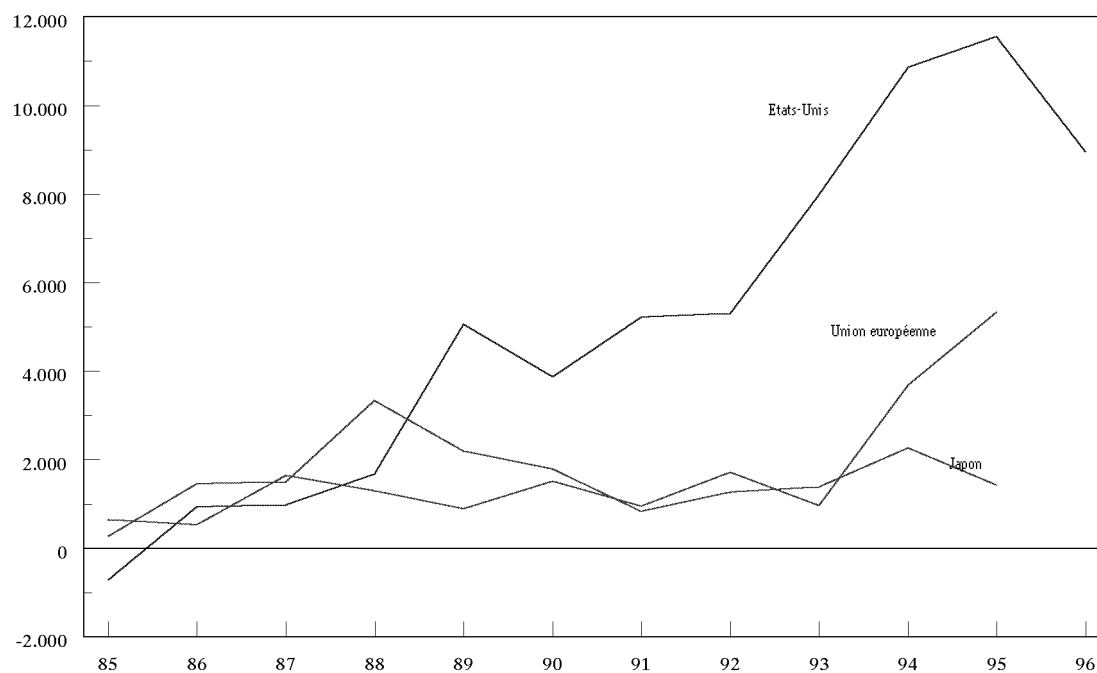
En millions de dollars EU



Source: OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*.

**Graphique 8. Sorties d'IED en comparaison de l'Amérique latine
par investisseur principal de l'OCDE**

En millions de dollars EU



Source: OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*.

Graphique 9. Sorties d'IED à destination de l'Europe de l'Est
par investisseur principal de l'OCDE

